

شعاع كابيتال:
لا للاستثمار المباشر

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 279 / Year 24 / March 2003

آذار / مارس 2003 / السنة الرابعة والعشرون / العدد 279

الأمركة؟



الكويت: 'كامكو' تدير ملياري دولار

تونس: السوق المالية لرحلة جديدة

مصر: في انتظار نتائج تعويم الجنيه



طيران الشرق الأوسط
والدور الاقليمي؟

اختيار مايكل شوماخر

www.omegawatches.com



سبيدماستر

Ω
OMEGA

أوميجا سبيدماستر هي الساعة الكرونوغراف الوحيدة التي صنعت أمام تجارب وكالة الفضاء الأميركية (ناسا) لمدة سنتين متتاليتين. ومنذ ذلك الحين، وهي تثبت جدارتها في أصعب المراحل خلال الرحلات الفضائية. حيث تصل السرعة إلى ٤٠,٠٠٠ كلم/ساعة، والعمل في أماكن تعتمد فيها الجاذبية. وعليه، فمن البديهي أن يرتدي أبطال العالم لليرة الخامسة مايكل شوماخر هذه الساعة الأكثر اختيارا في العالم.



هذا العدد

في ظل أجواء التوتر والقلق والخوف التي تسود المنطقة العربية جزاء التهديد الأميركي لضرب العراق الذي أخذ الاستعداد له نروته، ثمة سياق محموم بين القول والفعل بين التحليل لما هو متوقع وبين تنفيذ ما هو مخطط له. ووسط هذا الغموض، هناك خشية من أن يأتي هذا الكلام عند وصوله إلى القراء متأخراً، كان يتحدث عن تهديد أميركي فيكون التهديد قد تحول إلى أمر واقع.

وعلى الرغم من هذا الغموض حول ما قد يحصل غداً، فإن المؤشرات الراهنة بدءاً من الاستعدادات الإعلامية في المنطقة وخصوصاً في الخليج، وانتهاءً بالمواقف الأميركية اليومية، يظهر جلياً، أنَّ "الأمركة" آتية بكل جبروتها وغطرسها، وأن التهديد بضرب العراق، قد يشكل حلقة أخيرة من حلقات "الأمركة". كما تدل المؤشرات على أنَّ رياح الهيمنة لا تقف في وجهها، أقله في المدى المنظور، لا مواقف بعض الدول الأوروبية كفرنسا وألمانيا وروسيا وصولاً إلى الصين، ولا للتظاهرات التي ملأت عواصم ومدن العالم، قاذرة على كبح جماح الهجمة الأميركية للسيطرة على الشعوب والموارد.

وإذا كان الحديث عن مؤشرات "الأمركة" سهلاً وممكناً في ظل ما يجري على الأرض فعلياً، فإنه من الصعوبة بمكان الحديث عن مؤشرات "العوربة" المطلوبة الآن أكثر من أي وقت سابق.

ولعله من المؤسف، أن يكون هناك حكم مسبق على نتائج القمة العربية، استناداً إلى التجارب السابقة، واستناداً - وهذا هو الأهم - إلى ما سبق القمة في شرم الشيخ من مواقف وتصريحات وانقسامات وإشكاليات.

والسؤال المطروح: لماذا تأخرت القمة إلى هذا الوقت حيث تبدو وكأنها متزامنة مع بداية العد العكسي؟ والسؤال الأهم: هل ينظر أحد ممن أجروا حسابات معينة، بأن هناك رابع وخاسر؟

من فلسطين النازقة والمتنسية، إلى العراق المهدهد بشعبه وموارده. يسقط الموقف العربي مرة جديدة، ويخشى أن لا يكون بعدها سقوط آخر. ■

الشركة العربية للمصحافة والنشر والإعلام
إبيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدبر المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.

APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal

Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100

Tel: 353577/8/9 - 780200

Fax: 00 961 1 354952

Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422

Tel: 4778624 - Fax: 4784946

Email: atwaks@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai

Tel : (971-4) 2941441

Fax: (971-4) 2941035

Email: atwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

مدبر الإعلانات، كمال قازان

advert@iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سوريا 150 ل.س • إيران 4 دينار
- السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار
- البحرين 2.5 دينار • قطر 25 ريال • الإمارات 25 درهما
- عمان 2.5 ريال • اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات
- ليبيا 9 دينار • تونس 10 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE • GERMANY • GREECE
- ITALY • SPAIN • SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRIUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA 8 11
- AUSTRALIA 8 10 Aust • U.S.A. 8 \$

الاشتراك السنوي

- الدول العربية 80 \$
- الدول الأوروبية 80 Euro
- الدول الأميركية 100 \$

ABC
ARAB BUSINESS MAGAZINE

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

أذار / مارس 2003 / العدد 279

المحتويات

- 6..... أعمال
- 14..... - "رسالة" تتحول إلى مصرف إقليمي
- 14..... - "أوراسكوم تليكوم" لإعادة هيكلته الحصص الخارجية
- 34..... الخلاف
- 38..... هل تحل "الأمركة" محل "العولة"؟
- 42..... 3 سيناريوهات لمستوى أسعار النفط
- 42..... أداء أسواق رأس المال والعملات في ظل أجواء الحرب
- 46..... اقتصاد عربي
- 48..... - الأردن: موازنة طوارئ وتدابير لتأمين المخزون الوطني
- 52..... - تونس: السوق المالية تستعد لمرحلة جديدة
- 56..... - مصر: أي نتائج لتعويم الجنيه؟
- 58..... - "المركزي" المصري: ضوابط جديدة لكافة "الائتمان" الأصول
- 60..... - مؤسسة نقد البحرين: طرح الإصدار الخامس لصكوك التاجير الإسلامية
- 62..... - بورصة الكويت تستعيد نشاطها
- 62..... عرب وعالم
- 64..... - سفير الاتحاد الأوروبي في دمشق: الشركة الأوروبية السورية أمامها عقبات
- 70 - 64..... ملف
- 72..... - الصناعات الدفاعية الروسية
- 76..... شركات
- 79..... - مجموعة ياسين حميلة: قصة نجاح
- 82..... - نظام الصاروخ للوجه "كورت - إي"
- 88..... - "كامكو" إدارة أصول بقيمة مليار دولار
- 95..... تأمين
- 95..... - نوريج يونيون للتأمين توعد نشاطها الخليجية
- 112 - 95..... سياحة
- 117..... - السياحة التونسية: مؤشرات إيجابية
- 124..... المصرفية
- 124..... - الإفصاح الجديد
- 128..... - هل تعود التكنولوجيا إلى قبضة "الجنرات"؟
- 134..... - إبراهيم القاضي: الخطية الهاتفية العربية معلولة
- 134..... - جديد الشركات
- 134..... نقل جوي
- 134..... - هل تستعيد "الميلد ايست" دورها الإقليمي؟
- 134..... سيارات
- 134..... - بي أم دبليو 760 Li: فخامة وتقنيات عصرية



AIR FRANCE
معنا ... السماء أجمل مكان على الأرض



درجة الأعمال. دلكوا أنفسكم بيضع ساعات من الراحة والاستجمام.
خدمة رفيعة المستوى، مقاعد قابلة للتعديل ومريحة، أجهزة متطورة للعرض
بالصوت والصورة، وطعام ممتاز.

www.airfrance.com

بعد أقل من عام على الدمج وبسبب اختلاف أولويات المساهمين

"رسمله" تتحول إلى مصرف إقليمي و"أبراج" تتولى الاستثمار المباشر



عازف النقابي
الانصاف القرض وماتق الربح للمساهمين



علي الشهابي
بناؤه مؤسسة وليس عقد الصفقات

كتب: مروان النور

لم يمض عام على دمج شركة "رسمله" برئاسة علي الشهابي بصندوق الاستثمار المباشر في شركة "كوبولا" برئاسة عازف النقابي حتى قرر الشريكان "حياة العودة مجدداً إلى اللعب منفردين والعمل بشكل مستقل، فتحولت "رسمله بارتنرز" إلى "رسمله إنفستمننتس" و"أبراج كابيتال". فماذا يقول الشهابي والنقابي حول ذلك؟

جدوى الانصاف

أما في الأول من كانون الثاني/يناير 2003 فقرر كلا الشريكين الانصاف. ويقول الشهابي: "الإنسان يتعلم من تجاربه، ومع الوقت اكتشفنا أن لكل منا عمل مختلف وأهداف مختلفة، وإن أي فكرة لا تتطور يجب أن تكون مستقلة، فهي حين هم يركزون على الاستثمار المباشر وتلك الشركات، نركز نحن على إدارة الأصول والمصرفية الخاصة Private Banking. كما أن هدفنا يتركز على بناء مؤسسة مالية إقليمية مستقلة وليس فقط على عقد صفقات. أضف إلى ذلك أن فريق العمل الناتج من الدمج أخذ يشكل عبئاً، حيث بلغ نحو 50 موظفاً. وبذات الشهابي: "لكي تكون شركة مالية مستقلة معناه أن لا يكون لديك منتجات خاصة وأني استثمر مباشرة لديك هو فئتي بحث ذاته، وهذا سبب إضافي لغرض الانتماء. نحن كان لدينا 50 في المئة من صندوق الاستثمار الخاص لناشروه معنا، في حين استعدنا نحن حصتنا السابقة في "رسمله". مع الإشارة إلى أن التعاون الوثيق بيننا لا

إلى الاستفادة من خبرتهم في مجال شراء الشركات وذلك لشراء بنك في العالم العربي لصالح "رسمله"، لكن ارتفاع أسعار أسهم المصارف حالت دون ذلك. بدوره يؤكد عازف النقابي: "في الوقت الذي حصلنا فيه على موافقة مجلس إدارة "كوبولا" لإنشاء صندوق استثمار مباشر عرض علينا الرئيس التنفيذي لـ "رسمله" علي الشهابي دمج عمليتنا تحت مظلة واحدة فوافقنا وتم ذلك في بداية العام 2002، وكان الهدف توحيد جهودنا الإدارية والتسويقية خصوصاً أن كلانا يتركز عمله على المنطقة".

الشهابي: إدارة الأصول والمصرفية الخاصة



النقابي: شراء الشركات وإعادة هيكلتها وبيعها

في الأول من كانون الثاني/يناير 2002 قرر كل من الرئيس التنفيذي لشركة "رسمله" علي الشهابي والرئيس التنفيذي لشركة "كوبولا" عازف النقابي توحيد جهودهما من خلال دمج فريق "رسمله" بفريق الاستثمار المباشر في الشركات الخاصة Private Equity المنفرد عن شركة "كوبولا" تحت اسم "رسمله بارتنرز ليمتد". الدمج مالياً كان يعني ضم صندوق الاستثمار المباشر لدى الشهابي البالغة قيمة أصوله 34 مليون دولار إلى صندوق الاستثمار المباشر لدى النقابي الذي كان يستهدف استقطاب أموال بحدود 150 مليون دولار من المستثمرين (حقق حتى فض الدمج نحو 60 مليون دولار). أما إدارياً فتولى الشهابي رئاسة مجلس الإدارة والنقابي الرئاسة التنفيذية. ويعتبر الشهابي أن "هدف الاندماج كان توحيد جهود فريق العمل وبناء شركة تركز على تطوير الاستثمار المباشر من قبلهم وعلى العمل المصرفي الخاص والمالي من قبلنا. وأنجزنا سويًا صفقة "أرامكس" تحت مظلة "رسمله" وهي من أنجح الصفقات التي شهدتها المنطقة. كما أن الدمج كان يهدف

بنك لبنان والمهجر

أكبر مصرف في لبنان منذ عام ١٩٨١

مميزات أعمال عام ٢٠٠٢ مقارنة مع العام ٢٠٠١

الموجودات ٧.١٥ مليار دولار أميركي، بزيادة ١٣.٧٪

الأرباح ٨٣.٥٧ مليون دولار أميركي، بزيادة ٤.٢٪

الأموال الرأسمالية ٥٦٩.٢٨ مليون دولار أميركي، بزيادة ٢٦.٥٪

تابع بنك لبنان والمهجر نموه القوي خلال العام ٢٠٠٢ وتميزت أعماله مقارنة مع العام ٢٠٠١ بما يلي:

الأرباح: مستوى مَيَز

عزز بنك لبنان والمهجر المستوى المميز (بالنسبة للمقطاع المصرفي اللبناني) لأرباحه الصافية حيث بلغت ٨٣.٥٧ مليون دولار أميركي مقارنة مع ٨٠.٢٠ مليون دولار أميركي للعام ٢٠٠١، أي بزيادة ٤.٢٪. وبعد اقتطاع عائدات الأسهم التفضيلية، بلغت ربحية السهم ٤.٣٨ دولار أميركي وربحية شهادات الإيداع GDR قياساً لسعرها في نهاية ٢٠٠٢ في الأسواق المالية، ٢٣.٢٠٪.

الأموال الرأسمالية (Tier 1 and Tier 2 Capital): ٥٦٩.٢٨ مليون دولار أميركي، بتزايد كبير ومستمر خلال العشر سنوات الماضية

ارتفعت أموال المصرف الرأسمالية من ٤٥٠ مليون دولار أميركي إلى ٥٦٩.٢٨ مليون دولار أميركي في نهاية عام ٢٠٠٢، أي بزيادة ١١٩ مليون دولار أميركي (٢٦.٥٪). وتعود هذه الزيادة بصورة أساسية، من جهة إلى تراكم الأرباح غير الموزعة بتاريخ ٢٠٠٢/١٢/٣١ ومن جهة أخرى إلى إصدار المصرف سهماً تفضيلية بقيمة ٧٥ مليون دولار أميركي خلال العام ٢٠٠٢.

معدل الملاءة: تخطى ٣ مرات المعدل الدولي

حافظ المصرف على معدل ملاءة بالغ الارتفاع تخطى ٣ مرات المعدل الدولي وفاق ضعف المعدل المطلوب في لبنان.

السيولة: استمرار التزايد الكبير

ارتفعت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملة الأجنبية من ٥٠.١٧٪ من مجموع الودائع بالعملة الأجنبية في نهاية ٢٠٠١ إلى ٦١٪ في نهاية عام ٢٠٠٢ أي بنسبة ٢١.٥٩٪، أما بالنسبة للسيولة بالليرة اللبنانية، فقد استمر المصرف بالحفاظ على سيولة جاهزة تفوق مجموع وديع الزبائن بالعملة المحلية.

الودائع: ١.٢٤٩ مليار دولار أميركي بزيادة ١٢.٤٩٪

ارتفعت الودائع بنسبة ١٢.٤٩٪ لتبلغ ١.٢١٢ مليار دولار أميركي، بينما زاد مجموع الموجودات بنسبة ١٣.٧١٪ ليصل إلى ٧.١٥ مليار دولار أميركي.

الإنفراد بثلاث جوائز كـ "أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٢"

اختير بنك لبنان والمهجر "أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٢" من قبل ثلاث من أهم المؤسسات الدولية المختصة في هذا المجال: Euromoney و The Banker و Global Finance.

الاستمرار بالإنفراد بأعلى تصنيف محلي (BBB+) لقوة ومثانة المصرف الذاتية

حاز بنك لبنان والمهجر منفرداً في لبنان على أعلى تصنيف محلي (BBB+) لقوة ومثانة المصرف الذاتية من قبل مؤسسة التصنيف Capital Intelligence. وينفرد بنك لبنان والمهجر للسنة الرابعة على التوالي، بأعلى تصنيف تمنحه هذه المؤسسة للمصارف في لبنان.



بنك لبنان والمهجر
BLOM BANK

راحة البال

يزال قائماً حتى الآن.

اختلاف طبيعة المستثمرين

من جهته يشرح عارف النقي: "اكتشفنا سريعاً أنَّ محظيات الصندوقين اللذين تمَّ نمجهاا مختلفة كلياً وكذلك متطلبات السامعين في كلِّ منهما متباينة. ففي حين كان صندوق "رسمة" القديم (34 مليون دولار) يركِّز على الاستثمار في الخدمات المالية، فإنَّ صندوق الاستثمار المباشر الجديد (150 مليون دولار) التابع لنا كان يركِّز على تمكُّ الشركات وتطويرها (BuyOut) (كما حدث مع "أرامكس")، وذلك بناءً لرغبة مستثمرينا التي تتمحور حول انتهاز الفرص في المنطقة وتحقيق الصفقات الناجحة. وخلال عام وجدنا سبباً إنَّ الأولويات مختلفة بين مستثمرينا". ويتابع: "ما قلناه به ليس انفصالاً بالاعنى التقليدي للكلمة بقدر ما هي تركيز كلِّ ملى على تعزيز قوة الصندوق الخاص به من خلال التخصص، ففي حين يركِّز صندوق "رسمة" على المصرفية الخاصة وإدارة الثروات ويشهد إعادة هيكلة للاستجابة للمتطلبات هذا القطاع، يركِّز صندوق "أبراج" على تمكُّ الشركات وتطويرها، ولدينا سجل حافل في هذا المجال، حيث حققت صندوق "أرامكس" عوائد وأرباحاً بلغت نحو 30 في المئة خلال عام".

المستقبل: "رسمة"

حول طبيعة العمل الاستثماري لـ "رسمة" إنفستمنتس يقول الرئيس التنفيذي علي الشهابي: "يقسم العمل المصرفي إلى تطوير المنتجات والعمليات المصرفية وتوزيع المنتجات، وشهد يوماً بعد يوم ميلاً لدى المؤسسات المالية للتخصص في إحدى هذه المجالات. بالنسبة لنا فذهن نعمل على بناء "رسمة" كمؤسسة مصرفية مالية إقليمية مستقلة، تركز على توزيع المنتجات وإدارة استثمارات الغير والمصرفية الخاصة، وذلك بالتعاون مع مؤسسات مصرفية في أوروبا والمنطقة". ويضيف: "توزيع منتجات المصارف العالمية والإقليمية وإتاحة الخيار للعملاء من دون كلفة إضافية تذكرك هو هدف "رسمة". للمصارف الكبيرة في العالم والمنطقة تقدم منتجات جديدة وأخرى سيئة، كما أنَّ المعلومات المصرفية لديها قد يكون جزء منها موقفاً والآخر دون المستوى، كذلك بالنسبة لعمليات التوزيع، ولو أراد هذه المصارف العملاقة "فككتة" هذه الجالات الخلافة لاحتفاظ بالجزء والتخلي عن النسبة منها

شواهد ذلك؟

"أرامكس" أنجح صفقات الدمج

بقيمة 65 مليون دولار

■ ■ ■

الزايافاضلية لـ "رسمة"

التخصص، الاستقلالية، التركيز على المنطقة والتحالفات العالمية

■ ■ ■

"أبراج" صفقة جديدة على الطريق

النقي: أبيع "أرامكس" اليوم إذا حصلت على السعر المناسب

أما عن الرغبة بتملك مصرف يقول الشهابي: "نعمل على هذا المشروع منذ عام ونصف، وأجربنا سابقاً مفاوضات لشراء مصرف في لبنان وآخر في الأردن، وذلك لتأمين موطأ قدم لنا وحصة في السوق المصرفية العربية، لكن أياً من الصفقتين لم تتج بسبب للمستوى المرتفع لأسعار أسهم هذه المصارف، لذلك رأينا من الأفضل إقامة تحالقات مع أفضل البنوك في العالم بدل شراء بنك في المنطقة، ونحن الآن في مرحلة توقيع العقود النهائية مع مصارف في لندن وسويسرا وهونغ كونغ ولبنان، فعندما نتج حساباً مع "رسمة" فأتت علينا فتحة مع أحد هذه المصارف، الأمر الذي لم يتم سابقاً في منطقة الشرق الأوسط من حيث الهيكلة الجديدة التي نتبناها".

ويتم الشهابي: "القيمة المضافة لدى "رسمة" تتمحور حول الاستقلالية في توفير الخدمات والاستشارات والمنتجات للعملاء، والتركيز على خدمات الزبائن في منطقة الشرق الأوسط تحديدًا، وتوفير المنتجات بمستوى عالٍ من التشريعات والقوانين الملائمة للاستثمار، وخدمة "الشباك الواحد"، إضافة للتخصص في إدارة العائلية. وستتوزع مريحة منتجاتنا بين صنائيق التحوُّط والأسهم والسندات والعقار والصناديق المشتركة والمنتجات الهيكلة والمنتجات الإسلامية".

"أبراج" و "كوبولا"

يشير الرئيس التنفيذي لـ "أبراج" كابيتال عارف النقي العلاقة مع "كوبولا"

رسمة إنفستمنتس

الشركة مملوكة بالكامل من قبل "رسمة إنفستمنتس هولدنج" (برمودا)، المملوكة بدورها من قبل: صندوق رسمة Rasmala Fund Lp (78 في المئة)، اثنان من المستثمرين الشركاء في صندوق رسمة (18 في المئة)، شركة استثمار قطرية (2 في المئة)، والإدارة (10 في المئة) أنا صندوق رسمة فيتوزع مستثمرو على: "نويشيك بنك" (20 في المئة)، والبنك السعودي الأمريكي (10 في المئة)، بالإضافة لـ 6 مستثمرين من الملة العربية السعودية، وشركة "شعاع كابيتال"، والإدارة.

وتقسم "رسمة إنفستمنتس هولدنج" إلى:

- "رسمة إنفستمنتس" - الملة المتحدة، الذراع الأساسية لإدارة عمليات الاستثمار، ومركز تحديد المنتجات العالمية للملاءة للعملاء
- "رسمة إنفستمنتس" - الولايات المتحدة الأمريكية
- "رسمة إنفستمنتس" - جنوبي: مركز العمليات المالية والمصرفية وتكنولوجيا المعلومات
- "رسمة إنفستمنتس" - دبي: المركز الإقليمي لإدارة المجموعة التطوير الاستثماري، ومركز توفير الخدمات لعملاء الشرق الأوسط

VINTAGE 1945 GRANDE DATE

فينتاج ١٩٤٥ بالتاريخ الكبير



GP

GIRARD-PERREGAUX

جيرار - بيريجو

MEMBRE DE L'ASSOCIATION INTERPROFESSIONNELLE DE LA HAUTE HORLOGERIE
www.girard-perregaux.ch / com@girard-perregaux.ch

السعودية: +٩٦٦ ٢ ٦٦٥٢٠٥١ ■ الإمارات العربية المتحدة: +٩٧١ ٦ ٥٣٧٧٧٢٦ ■ الكويت: +٩٦٥ ٢٤٠٠٩٥١ ■ البحرين: +٩٧٣ ٥٣٥٠٩١ ■ قطر: +٩٧٤ ٤ ٤٠٨٤٠٨
عمان: +٩٦٨ ٥٦٠٩٤٥ ■ سورية: +٩٦١ ١١ ٣٣٢٢٦٥٠ / ١١ ٣٣١٤٤١٤ ■ لبنان: +٩٦١ ٩ ٩٠٠٥٥٥ ■ الأردن: +٩٦٢ ٦ ٤٦٥٠٩٤٤ ■ مصر: +٢٠٢ ٢٩٩٩٦٦٦

أكوتيل الإيطالية تشتري انفوتوسل الأردنية



بشار
نحابرة

لم يتقو شهر شباط/فبراير الغائم من مفاجآت جديدة في حركة شراء وبيع الأسهم في شركات الاتصالات، فقد علم أن شركة أكوتيل الإيطالية لم تعد تستطيع الانتظار أكثر في توسيع عملية دخولها نحو سوق الشرق الأوسط. فأنهت شراء نحو 67 في المئة من أسهم شركة انفوتوسل التي InfoCell التي تتخذ من دبي والأردن مركزاً لعملها.

وبهذه الخطوة تكون أكوتيل قد أنهت عليها شراء مجمل أسهم انفوتوسل بعد أن كانت اشترت نحو 33 في المئة من أسهمها العام 2000. ويبدو أن تطور الأمور أن أكوتيل كانت مصممة أصلاً على استكمال هذه العملية، إلا أن تطورات مختلفة منها افتتاحها لمركزين في بيروت وروما أكر من سرعة إنهاء عملية الشراء.

وعلى الرغم من أن الطرفيين لم يشيرا إلى قيمة الصفقة إلا أن مصادر قترتها بنحو 12 مليون يورو. وأعلن كوديوي كارنيغالي، رئيس مجلس إدارة أكوتيل في أول خطوة بعد التملك، أن الشركة قترت ربط مركز التطوير التابع لشركة انفوتوسل في الأردن مع مركزي أكوتيل للتطوير في بيروت وروما، ما يزيد توفر الخدمات التقنية المتقدمة. وتتوقع الشركة الأردنية أن يصل عدد المشتركين في خدماتها في العالم العربي إلى 250 ألفاً بحلول نهاية السنة الحالية، وأن يتضاعف إلى 500 ألف بنهاية العام 2004. ويقول كارنيغالي: "لقد لاحظنا بإهتمام بالغ النمو المتزايد في سوق الاتصالات النخالة في الشرق الأوسط. وبداننا ندراس منذ مدة طويلة في فكرة دخول هذه السوق على مستوى كبير".

يذكر أن أكوتيل الإيطالية تأسست العام 1992 لتتخصص في مجال الخدمات الأسلكية بما تتضمنه من وسائل متعددة Multimedia وخدمات ذات قيمة مضافة كلها موجهة إلى الهاتف النقال وسائر الخدمات الأسلكية. أما انفوتوسل فتأسست العام 1998 على يد ناصر الغاندي وبشار نحابرة، لتكون أول مزود تطبيقات أسلكية في المنطقة. وبسبب الخبرة الطويلة للأخالي في قطاع الشركات الاستثمارية والخدمات المالية

ورسمه، بدأت مع "كوبولا" في العام 1994 من الصفر، وفي العام 1998 حققنا صفقة Incheape الناجحة بقيمة 120 مليون دولار، وأصبح لدينا في العام 2001 نحو 750 مليون دولار من الأموال تحت الإدارة و3000 موظف، كما أجرينا العديد من الصفقات الناجحة على مستوى المنطقة مثل تلك فرانسايز "سبينس" في الشرق الأوسط وغيرها. لكن مؤسسة "ماكيزي" لغتت نظراً إلى مسألة مهمة وهي أننا شركة كبيرة لكنها شركة عمليات وإدارة Operating من حيث هيكلتها، في حين أننا عملنا في الحقيقة بتمحور حول الاستثمار المباشر في الشركات الخاصة، واقتروا علينا إعادة الهيكلة والتحول إلى الاستثمار المباشر، فعرضنا الأمر على مجلس الإدارة ووافق على الاقتراح فأنشأنا صندوق تملك الشركات Buyout Fund برأس مال 150 مليون دولار. ويتابع: "هذا الصندوق هو الذي اندمج مع "رسلم"، وشركة "كوبولا" مساهم رئيسي فيه. وداً على سؤال حول حقيقة رفض السامعين في "كوبولا" الدخول في صندوق تملك الشركات والمطالبة بأموالهم، أجاب القنفي: "هذا مستعسر واحد فقط طالب بتسجيل استثماراته بعد الدمج مع "رسلم" فقمنا بذلك".

صفقة جديدة ك "أركس"

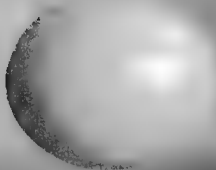
"سيكون لدينا صناديق عدة على غرار صندوق تملك الشركات الذي أنجز صفقة "أركس"، ويتركز نشاطنا على منطقة الخليج العربي والشرق العربي بهدف شراء الشركات وإدارتها وتطويرها وإنتاجها ثم بيعها. أما القطاعات التي نطو بها اهتمامنا فهي الطاقة، العقار، الاتصالات، الخدمات اللوجيستية، والقطاع المالي والمصرفي. وقريباً جداً سنعلن عن صفقة نوازي في أهميتها صفقة "أركس"، وذلك من خلال صندوق تملك الشركات، حسب القنفي. وعن الوقت المناسب لبيع "أركس" يقول: "عندما أحصل على السعر المناسب، فقد أبيعها اليوم أو غداً، لكن هدفي الاستراتيجي تحويلها إلى شركة تملك قيمة أعمالها سنوياً Turnover نصف مليار دولار، وتشهد إنجازات فريق العمل الكفؤ لدينا على تحقيق عائدات على الصفقات المنجزة يبلغ نحو 33 في المئة على مدى 8 سنوات". ■

توجهت انفوتوسل إلى قطاع البنوك لتزويد التطبيقات الأسلكية وخدمات المحتوى، والخالي عضو مجلس إدارة في شركات مثل "ألو" Alo المتخصصة في بطاقات الاتصالات للسبقة الدفع، Trins Jordan الأردنية المتخصصة في الأسهم Stock Exchange. أما بشار نحابرة فراقب الشركة منذ تأسيسها كونه مطلق الفكرة والمخصص في هذا المجال.

ولا تقتصر تطورات قطاع خدمات محتوى الاتصالات في المنطقة على أكوتيل، فقد بادرت شركات مثل فوجيتسو-سيمنز وكونيكا وسيمنز والكاتيل وسوني-أريكسون وغيرها إلى الإعلان عن اهتمام "شديد" بتزويد أجهزتها وتقديم خدماتها وخدماتها، بشكل يتناسب والإقبال على المحتوى الموجه للهاتف النقال في المنطقة.

توكيا، مثلاً أطلقت أجهزة نقالة عدة في الشهرين الأخيرين تخصصت تقنيات Multimedia service خاصة ما تسخه خدمات محتوى (MMS) وهي تشكل خدمات محتوى تطول الصور مع الصورة والفيديو، ودعماً لظهورها قامت بتنظيم لقاءات لشرح خدماتها الجديدة وسبب اهتمامها بها على مدى 2002.

أما الكاتيل فقالت أنه مع اتجاه مزودي خدمات الاتصالات في الشرق الأوسط إلى إدخال خدمات جديدة تعتمد على التكنولوجيا للميديا إلى شبكات المحمول لكي تدر أرباحاً جديدة وتوسع أفاق خدماتها، قامت الشركة رسمياً بإطلاق خدمات الرسائل عبر للميديا MMS الإصدار 2.0، "الكونغرس العالي للجبل الذالك للمحمول" بمدينة كان.



1984-1985

الزواج والاحتجاب في الأبدية من غير زواج طبيعي. نحن في كبرياء ليس من غير الزواج العاطفي. ولكن انفسنا ليست



المؤتمر التاسع للاستثمار
واسواق رأس المال العربية



تلقي رئيس تحرير الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي كتاباً من سفير المملكة العربية السعودية في لبنان فؤاد صادق مفتي هذا نصه:

بأنى ذي بدء، يُسعدني أن أقدم
بمساعدةكم وللأسرة الكريمة وأسرة مجلة
"الاقتصاد والأعمال"، أصدق التهاني
القلبية بمناسبة حلول عيد الأضحى
المبارك سائلاً المولى عز وجل أن يحفظكم
بالصحة والعافية ويسد خفاكم إلى
سبل الخلد والتقدم والإنجاز.

كما أود أن أتوء بالدور المتميز والثنى
الجهد الكبير الذي أبدعوه في إعداد
ونجاح اللقبي الاقتصادي السعودي -
الليباني الذي انعقد في الرياض وكان له
الأثر المهم في تعزيز العلاقات الاقتصادية
بين لبنان والمملكة العربية السعودية
والعلاقات الشخصية والعلمية بين رجال
الأعمال السعوديين والليبانين بما
يساهم به إن شاء الله في تنمية الاقتصاد
الليباني، وينفعه قتما إلى الأمام.

للعام التاسع على التوالي
سوقها للبناء والاعداد
التي التمتع بالسلطان واسوار
والمال الحرير والحرير
والشرايط حوضها
والصالحين والمواسم
الدولية (FPC) التي تخطط
وحتى هذا العام

ويستقبل المؤتمر الذي يترأسه
رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري
رؤساء حكومات وزراء وحلفاء
بغداد من قبله وهنات الملاحه وينتظر
أن يشهد توقيع ميثاق سياسي
أنشده في بغداد بيروت أكثر من 700
مشارك من القيادات العلميه والسياسيه
المؤسسه الملاحه والمصراة والعربية
العالمية

وسيتناول المؤتمر عددا من
المعاني الأساسية التي
بالعصور الإسلامية في المنطقة
خلال برنامج يعظم الأثر
مطالعات الدولة الجديدة للدولة في

الاقتصاد
- المنشآت والقواعد المطلوبة
للدعم التنافسية القطاع الخاص ضمن
إطار عالمي
- عملية تحرير المنافسة العادلة
الضرورية في الأسواق الإستثمار
الأجنبية

- الشراكة المطلوبة بين القطاعين العام والخاص لتطوير البنى التحتية
- التحديات طويلة الأجل التي تواجه صناعة النفط والغاز العربية
- الغرض والمخاطر التي تواجه

الإصلاحات المطلوبة للمقننين
القالي والمصري

– اتجاهات الاستثمار في الأسواق
الدمجية ٢٠٠٣

التي تشارك في هذا المؤتمر حوارات مفتوحة مع رؤساء الحكومات ووكلاء ماكينات شخصية رفيعة من أصحاب الإجازات في عالم الاقتصاد والأعمال في المنطقة.

في ظل التهديد الأميركي للعراق

أزمة صامته

شكا عدد من المصارف الخليجية من لجوء بنوك دولية إلى تضيق فرص الحصول على خطوط ائتمان مفتوحة بشروط التعاقد السابقة للأزمة الحالية. وتدخلت بنوك مركزية خليجية للحصول على تعاون تقادم أزمة كهذه لها انعكاسات على الاعتمادات وحركة التزود بالعملة الصعبة. وحجة المصارف الدولية في تلك ارتفاع المخاطر بنتيجة ازدياد التوتر في المنطقة.

فرص كويتية

يستعد القطاع الخاص الكويتي لمرحلة ما بعد صدام، إذ يعتقد التجار الكويتيون أنهم الأوفر حظاً بين رجال أعمال المنطقة في تحطيف عقودهم ومخزنية إلى العراة.

فنادق الكويت

لم تُشغل فنادق الكويت من قبل كما
تُشغل حالياً، فهي تبيع بالصحفين
الأجانب إلى جانب الوفود الأمنية
والعسكرية. واللافت هو توافد عدد من
الوفود الاقتصادية من دول مثل إيطاليا
وبليجيكا وأميركا لإجراء مفاوضات حالياً
تتركز على شراكات محتملة بين هؤلاء
والتجار والمقاولين الكويتيين تحضيراً
للمخاطر المستقبلية في المنطقة.

THE NEW



THE NEW

THE NEW



CLIQUE
DESIGN & CONSTRUCTION

الملتقى العربي الخامس للاتصالات واقتصاد الإنترنت

تقدم مجموعة الاقتصاد والأعمال والاتحاد الخليوي للاتصالات و IT و الإعلام مع وزارة الاتصالات و قطاع الملتقى العربي للاتصالات و الإنترنت 2003 وذلك في فندق فينيسيا ابيكو فينتنل في بيروت بين 28 و 31 ايار/مايو 2003.

ويصنع هذا الملتقى بعدة الدول العرب للاتصالات اليوم - الاقتصاد - مع - خاصة - بعد - الملتقى - الخبير - العربي - للاتصالات و الإنترنت الذي يجمع أكثر من 500 شخصية قادمة من القطاعين الخاص والعام، وستشارك في المؤتمر الخامس من وزراء الاتصالات في البلدان العربية و خبراء من الاتحاد الخليوي للاتصالات و الإنترنت من قادة الشركات العربية و الدولية المعنية في شؤون الاتصالات و الإنترنت من أهمها: مستشاري و مروري الطلوع و المعدات و الشركات الاستشارية إضافة إلى عدد من الخبراء ليعملوا مع دولنا.

وما يقابل عن الملتقى أهمية خاصة جرت من وزارة الاتصالات في لبنان على أن يأتي إضافة من شأنه أن يعزز أهمية الصناعات الحيوية للمؤسسة العربية للاتصالات و الإعلامية (عرب سات)، الأمر الذي يحول الملتقى إلى حدث لا ينفك من أهمية القطاع للاتصالات في المنطقة.

ويتمثل المؤتمر عددا من المحاور - اتجاهات قطاع الاتصالات العربي - تطورات الخصخصة وسياسات التحرير والتنافع.

تقديم مقابلات للقيادات للاتصالات الحديثة على أسواق و شركات الاتصالات العربية وكيفية التعامل معها.

مستقبل الجيل الثالث (3G) من اتصالات الخليوي في الأسواق العربية.

- الحكومة الإلكترونية

- القوة العارضة لجمع المعلومات

WISS (يونيو 2003)

بحث وأق طلع الإنترنت وسبل

توسيع مستوى الاستعداد في الأسواق

العربية/الاتصال ونشر المعلومات

في تقرير لشركة "سيغما" "أوراسكوم تليكوم" لإعادة هيكلة الحصص الخارجية

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

أشارت عمليات البيع المتوالية لحصص أوراسكوم تليكوم في شركات الهاتف الخليوي الإقليمية خصوصاً في الأردن ثم الجزائر اهتمام المؤسسات المعنية بالتحليل المالي للشركة المصرية. ورغم أن هذه العمليات تأتي في إطار خطة شاملة لإعادة هيكلة أصول "أوراسكوم تليكوم" إقليمياً كما سبق وأعلن المهندس نجيب ساويرس رئيس مجلس إدارة الشركة، إلا أن ذلك لم يمنع شركة "سيغما" للأوراق المالية في مصر من أن تصدر تقريراً حديثاً تناول بالتفصيل الصفقة الأخيرة وأدائها المتوقعه على أوراسكوم تليكوم وهي الصفقة التي بقتضائها باعت أوراسكوم 91,6 في المئة من شركة "فاست لينك" الأردنية لشركة الاتصالات الكويتية MTC بقيمة 423,9 مليون دولار وأعقبها صفقة شراكة مماثلة بين الشركتين المصرية والكويتية في استثمارات "جازي الكويتية".

يقول التقرير أن أوراسكوم تليكوم تواجه أزمة سيولة خاصة بعد عملية التوسعات الجريئة للشركة في المنطقة الإقليمية المحيطة وهو ما أدى إلى زيادة الدين على الشركة، ما دفعها لمحاولة البحث عن طريق لسداد التزاماتها القصيرة لعدم قدرتها على جذب المستثمرين لعملية زيادة رأس المال مع الظروف السيئة التي تمر بها السوق حالياً وارتفاع المخاطر السياسية في المنطقة.

ويشير تقرير سيغما إلى أنه مع بيع "فاست لينك" فإن أوراسكوم تستطيع تدعيم قائمة المركز المالي الخاصة بها والتركيز على الأصول الأكبر نمواً مثل مصر والجزائر وتونس وبكستان. وتوقع التقرير أن تتراجع إيرادات أوراسكوم في نهاية العام الجاري 2003



نجيب ساويرس

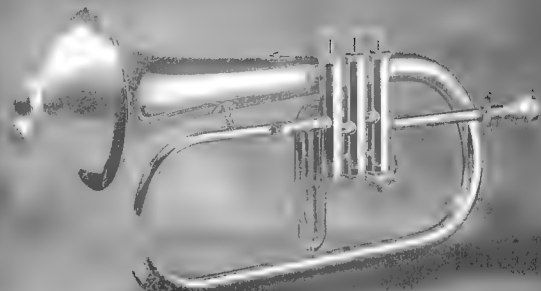
بنسبة 2 في المئة فقط بعد بيع "فاست لينك"، حيث أن الزيادة في الإيرادات من شبكتها التابعة الأخرى مثل موبيليك (أوراسكوم في باكستان) وأوراسكوم تليكوم الجزائر مع بدء تشغيل شبكة تونس سيقلل من آثار بيع "فاست لينك". وتوقعت "سيغما" ثبات هامش الإيرادات قبل الفوائد والضرائب والأرباح بالنسبة للشركة الأم مع استمرار التحسن في هامش الشركات التابعة.

وتشير توقعات تقرير "سيغما" إلى أن أوراسكوم تليكوم ستخسر العام 2003 بعدد المشتركين نفسه كما في نهاية العام 2002، حيث أن عمليات تونس والجزائر يتوقع أن تضيق 500 ألف مشترك في نهاية العام 2003، ما قد يولد موبيل "موبيليك" بغطية لتفوق الناتج من بيع "فاست لينك" والذي سيستخدم في تخفيض ديون أوراسكوم قصيرة الأجل وتحسين رأس المال العامل وبالتالي تحسين سيولة الشركة.

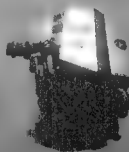
وتتمثل النقطة السلبية في صفقة فاست لينك - حسب التقرير - في أن إجمالي أصول الشركة متوقع انخفاضه بشكل حاد ليكس تأثير بيع أصولها الأردنية مع إعادة سداد الديون، وعلى الرغم من ذلك، فإنها تستعمل عتق القصيرة للشركة على المدى القصير ومن شأنه الحفاظ على الشركة وانفراج أزمة السيولة والتي هي محل اهتمام كبير من المستثمرين وبالتالي سيؤثر الضغط على سعر السهم.

يذكر أن "فاست لينك" كانت تمثل 24 في المئة من إجمالي إيرادات أوراسكوم تليكوم ونحو 27 في المئة من الإيرادات قبل الفوائد والضرائب والأرباح. وانخفضت الأول من العام 2002 وسادت على تحسين هامش الإيرادات قبل الفوائد والضرائب والأرباح لأوراسكوم تليكوم ليصل إلى 45,1 في المئة.

الآن نقف على العتبات



فيما ويحيط العزف بالغمادي لم يصبها النغم حادية نغاد هذا هو صوت سيمفوني العزف
 ان تفرس ان اي 40 هي احدى السيارات الاكثر تطوراً في العالم. الا يتم اقتناء صديق برياح يفسد ليله كامل
 خلال عامل الانسيابية المنخفض جداً فضائح الأبواب المرونية، والألواح المسطحة، بقى لغني قائد السهول،
 والفراريات ان الانا في المشتري، كلها تساهم في الهدوء المذهبي وبذلك، فقام تصديق المخرج ليخون العود
 فانه، ليخدم القلب ويتجمله الآن



الملتقى السياحي العربي الألماني الخامس

سجلت القاعة الألمانية لبروكسل

الملتقى الخامس الذي يقام في إطار المعرض الدولي للمصنعة 2008 ويهتم هذا الملتقى بحالة التجارة والصناعة العربية الألمانية ومعرض برلين للمصنعة مع اتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية ومجموعة الاقتصاد والأعمال.

ويشتمل هذا الملتقى، أحد في الأفرام استضافة مباداة عربية تتشبع في عدد من وزراء الصناعة العرب ووزراء الغرف التجارية العربية والعربية الخمسة المصنعة، على إلى المست المينيو ماسي العربي، و برلين.

والى المشاركة الرسمية يستضيف الملتقى عدد كبير من المستثمرين في القطاع الصناعي العربي والعاملين في هذا القطاع من وزراء فنادق وأصحاب الأعمال وسفراء وخلافه. الملتقى هذا هو الأول من نوعه في ألمانيا.

وشارك أعمال الملتقى الذي تقام في مبنى معرض برلين، على سبل تميز وتلبية التعاون العربي الألماني في قطاعات الصناعة المختلفة، والترويج للقطاعات السياحية العربية ذات الخصائص الفعوة.

أما المحاور الرئيسية لهذا الملتقى، الملتقى فيعقد في القاعة الألمانية لاستضافة مباداة مستشار عداء السياح العرب، الألمان تطوير هذا النوع من السياحة كامل يسمي في تعزيز الصناعة البينة العربية الأمان.

وأعلن أمين عام غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية عبد العزيز الحفافي، وفي الجهة الأساسية اهتمامه للملتقى، أن نجاح هذا الحدث هو الذي ساعد على اعتقاد مستويا وميزة سموات، وقال أن في ربة المعرفة والجهات الأخرى التعاونية تطوير هذا المقارن العربي الألماني بما يتقدم تطوير وتنفيذ حركة الاستثمار السياحي في البلدان العربية وحركة التعاون السياحي بين الجانبين.

وأشار إلى عدد السياح الألمان إلى ألمانيا العربية يتطور ستة بحد ستة، والسياسة الألمانية تتحرك بصورة خاصة على توسيع وتوسيع العلاقات، ويصل عدد السياح الألمان في العام 2008 إلى نحو 1.4 مليون حاج سائح، وذلك في مطلع الساب الألمان الذين يتحضر الزر للبلد العربي.

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: تحسن في البيئة الاستثمارية العربية

مامون إبراهيم حسن

الجملة والتجزئة (تستلحق حقوق الامتياز)، خدمات العاملين الطبيين وشبهه الطبيين.

إلى ذلك يحظر أيضاً الاستثمار الأجنبي في صيد الثروات المائية الحية، وإقامة مراكز السموم وينوك الدم والمهاجر الصحية.

وأشارت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار إلى وجود تشريعات في عدد من الدول العربية تحدد بعض القطاعات المحظورة، حصراً، على الاستثمار الأجنبي، فذكرت الوكالات التجارية والاستيراد بصفة مستقلة في دولة قطر، النفط في ليبيا، قطاع الطاقة في الغرب، إعادة التصدير والمصارف والتأمين وإعادة التأمين والمعادن والمحفورات في موريتانيا، النفط والغاز والمعادن في اليمن، التجارة والخدمات في سلطنة عمان، صناعة النفط والطاقة النووية والتعدين في الصومال، التجارة والتأمين والعقارات (ما عدا مشاريع التطوير)، البنوك وشركات الصرافة والمؤسسات المالية (ما عدا شركات الزهر العقاري) في فلسطين.

وذكر بيان المؤسسة محالاً، تحتاج إلى مواكبة مستبقة معال، القاولات في قطر، استخراج المواد الطبيعية في الكويت، ومجالات مقدّمة بشروط مؤقتة (مثل حصص 50 في المئة في قطاعات النقل والقاولات والبنوك والتأمين والاتصالات والتعدين والزراعة والبورصة) في الأردن.

وأشار البيان في القابل إلى قطاعات متاحة أمام الاستثمار الأجنبي على سبيل المصير كونها قطاعات ذات أولوية تنموية مثل قطاعات الزراعة والصناعة والسياحة والنقل، وتتفاوت الدول في تحديد المجالات ذات الأولوية بالنسبة لها، كالصيد البحري في تونس وجيبوتي والصومال، الصناعة والنقل في الأردن، المشاريع الاستراتيجية في السودان، مشاريع القرى السياحية في سلطنة عمان، والقوى للمتحركة في قطر.

أعربت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار عن ارتياحها لاتجاهات التحسن المتنامية في البيئة الاستثمارية في الكثير من الدول العربية، وتوقّعت أن يحقق ذلك أثرًا إيجابيًا يرفع من جاذبية المنطقة وقدرتها التنافسية.

ونوهت المؤسسة، في بيان أصدرته مطلع الشهر الماضي، بقرار المجلس الاقتصادي الأعلى في المملكة العربية السعودية، الذي قضى بتقليص القائمة السلبية والمتعلقة بالمجالات المحظورة على الاستثمار الأجنبي إلى 16 نشاطاً من 19 في السابق.

ووفق القائمة الجديدة التي أقرها المجلس، في إطار مراجعتها للمنظمة للقائمة السلبية سعياً لتقليصها بشكل متواصل، فتح الباب للاستثمارات الأجنبية في المملكة في مجالات تظل وتوزيع خدمات الكهرباء ضمن الشبكة العامة، وفي مجالات خدمات النقل بخطوط الأنابيب، وفي مجال التأمين (باستثناء صدور نظام خاص لا يزال قيد للنرس).

وبذلك باتت النشاطات المحظورة على الاستثمارات الأجنبية في السعودية تنحصر في الآتي: في القطاع الصناعي، استكشاف المواد البترولية والتعقيب عنها وإنتاجها، تصنيع المعدات والأجهزة والملابس العسكرية، تصنيع المتفجرات للمدنية.

وفي قطاع الخدمات: يشمل الحظر، خدمات تأمين الإعاشة للقطاعات العسكرية والتحريات والأمن، الاستثمار العقاري في كل من مكة المكرمة والمنجشة للنزوة، خدمات الإرشاد السياحي ذات العلاقة بالبحر والفعمرة، خدمات التخييم، خدمات السمسمرة والعقار، خدمات الطباعة والنشر (مع بعض الاستثناءات)، الخدمات الصوتية والمرئية، خدمات الاتصالات (مع بعض الاستثناءات)، خدمات النقل البحري والجوي والفضائي، خدمات التوزيع وتجارة

بسم الله الرحمن الرحيم



تعاون سعودي إماراتي في تشغيل الخليوي

أبرمت غرفة الإمارات لمقاصدة الاتصالات، إحدى وحدات الأعمال التابعة لمؤسسة الإمارات للاتصالات اتفاقية تعاون مع وحدة الاتصال المتنقلة، التي تعتبر الجهة المشغلة لخدمة الهاتف المحمول والسفينة لشركة الاتصالات السعودية في مجال تقديم خدمات الجوال الدولي، ويوجبه هذه الاتفاقية ستوفر غرفة الإمارات للمقاصدة كافة الخدمات التقنية والحاسبية والحلول المتعلقة بخدمة الهواتف المحمولة الدولية.

وأعرب أحمد الحماس مدير غرفة الإمارات لمقاصدة الاتصالات عن الفخة التي حصدها الغرفة جراء هذه الاتفاقية التي جاءت نديلاً على ما تحظى به الغرفة من خدمة دولية واستقرى راقى في تقديم الخدمات للعملاء وذلك بفضل الدعم الشايد لمؤسسة الاتصالات والجهات التي يبدلها فريق العمل للمكامل والذي يتحلى بروح التعاون والمبادرة وأعلى مستويات العلم والكفاءة والأداء، هذا إلى جانب للواقع الاستراتيجي بين شبه القارة الهندية والقدرة الأفريقية ما يجعل من غرفة الإمارات لمقاصدة البيانات خياراً مثالياً لتخلف شركات تشغيل الهاتف المحمول في المنطقة بهدف الحصول على مصدر دعم متكامل لخدمات الجوال الدولي.

يذكر أن غرفة الإمارات لمقاصدة البيانات تقوم بتوفير الحلول المتعلقة بخدمة الجوال الدولي مع مشغلي الهاتف المحمول في كل من الصومال واليمن وباكستان وإيران وشركة الثريا للاتصالات الفضائية والأردن وليبيا وتونس إلى جانب جمهورية تشاد والنيجر والغابون وتنزانيا وبوركينا فاسو وزامبيا وجمهورية كونغو الشعبية والديمقراطية.

اجتماع للجنة التحضيرية ويبدو من البهارة د. الياس غطوس، مأمون إبراهيم حسن، محمد عد

بوتفليقة يرفع المؤتمر العاشر للمستثمرين ورجال الأعمال العرب

للمشاركة في المؤتمر، كما أشار إلى أن المجال مفتوح للبلدان العربية التي ترغب بعرض تجريبها في الاستثمار في قطاع الخدمات أو بعرض مناخ وفرص الاستثمار لديها، مع التركيز على عرض واقع ومناخ وفرص الاستثمار في الجزائر كبلد مضيف للمؤتمر. وفي تصريح لـ "الإقتصاد والأعمال" ذكر محمد شامي أن الجزائر شهدت العديد من المؤتمرات الضخمة التي شارك فيها رجال أعمال أجانب وعرب، لكن، وانطلاقاً من الحاجة إلى مزيد من التعريف بالفرص الاستثمارية في أوساط المستثمرين العرب، سيقيم الجانب الجزائري بجهود استثنائية في الفترة التي تسبق انعقاد المؤتمر للتعريف بالجزائر كبلد يعيش تطورات متسارعة في مجال الإصلاح الاقتصادي والافتتاح على العالم والتوقيع على اتفاقات دولية وإقليمية مثل اتفاق الشراكة مع أوروبا، واتفاقية منظمة للتجارة العالمية وكثير من الاتفاقات العربية.

وأضاف شامي، إن جهودنا الترويجية للجزائر ستدعم خطة الهيئات المنظمة الرامية للترويج للمؤتمر بما يركز المزيد من فرص نجاحه. أما داخل الجزائر، فسنعمل على إشراك جميع الجهات المعنية بالشأن الاقتصادي والاستثماري لاسيما وزارة التجارة، ووزارة الاستثمار للمستفيدة من خبراً وبثولها محمد الطمار والتي كانت سابقاً وزارة المساهمة وتنسيق الإصلاحات،

وسنقوم بالتعاون مع هذه الجهات، بالاتصال بالمشروع الأوساط الاستثمارية العربية لعرض الفرص المتوفرة في الجزائر والإطلاع على رغبات المستثمرين في فترة سابقة للمؤتمر لتنسيق لقاءات بين هؤلاء المستثمرين والجهات المعنية في الجزائر في القطر عين الخاص والحكومي.

الجزائر على موعد مع مظاهرة استثمارية كبرى في الشهر الأخير من السنة الحالية تتمثل بالمؤتمر العاشر للمستثمرين ورجال الأعمال العرب، وهي ستكون جاهزة لاستقبال هذا الحدث والعمل على إنجاحه. إن برعى المؤتمر الرئيس عبد العزيز بوتفليقة وتحتد جميع السلطات لدعم جهود الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة في مراحل التحضير والتنظيم.

هذا ما أبلغه للجنة التحضيرية للمؤتمر، المدير العام لغرفة الجزائرية محمد شامي أثناء اجتماعها الثاني خلال شهر شباط/ فيراير الماضي في مقر الجامعة العربية في القاهرة، بحضور الهيئات المنظمة وهي: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تراس مديرها العام مأمون إبراهيم حسن اجتماع للجنة، واتحاد الغرف العربية، والأمانة العامة الاقتصادية للجامعة العربية.

وخلال الاجتماع التحضيري تم تحديد موعد ومكان انعقاد المؤتمر، ووضعت مسودة لبرنامج المؤتمر الذي سيتناول بشكل أساسي موضوع الاستثمار في قطاع الخدمات، حيث أشار الأمين العام لاتحاد الغرف العربية د. الياس غطوس أنه تم اختيار هذا الموضوع بعد التفاوض مع الجانب الجزائري، باعتباره أن فرصاً كبيرة متوفرة في هذا المجال في الجزائر، كما أن تدوير قطاع الخدمات بين البلدان العربية هو أمر مهم وضروري لإنجاح المساعي الرامية لتقييم

منطقة حرة عربية، وأكد غطوس أن المؤتمر سيسعى لبحث الحكومات العربية على الانضمام إلى اتفاقية عربية لتحرير قطاع الخدمات.

وسجل مأمون إبراهيم حسن الكثير من الملاحظات التنظيمية مكرراً على ضرورة البدء بعملية الترويج للمؤتمر في وقت مبكر وعلى ضرورة دعوة جهات عربية متخصصة



محمد شامي



في دبي... حول تسوقك إلى إجازة!

أنتم على موعد مع الفرح والترفيه في دبي حيث تتجول أولاً في شارع دبي مول الذي يمتد على طول الشواطئ الممتدة كما تشعرون بكل وسائل الراحة والرفاهية ضمن جمال الشواطئ، وروعة المناخ إلى حد الذي ترغب في التسوق والتجول معاً مع دبي باختفائكم أنتم وأطفالكم.

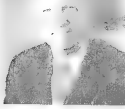


حكومة دبي

مؤسسة السياحة والتسويق التجاري

ص.ب. ٩٦٤، الإمارات العربية المتحدة، هاتف: ٢٢٢٠٠٠٠ (٩٦٤) فاكس: ٢٢٢٠٠٠٢ (٩٦٤)

Website: <http://dubaitourism.gov.ae> e-mail: info@dubaitourism.gov.ae



الدكتور نيمير قيردار

منحت جامعة جورج تاون الأميركية العريقة شهادة الدكتوراه الفخرية في الآداب الإنسانية لـ نيمير أمين قيردار العضو المنتدب والرئيس التنفيذي الحصول عليها من المصارف الدولية، وبالتالي لا نستطيع تقديم خدمة إلا في مستوى خدمات هذه المصارف.

وتوقع الزلاوي أن يتطور نشاط البنك في المرحلة المقبلة بعد ظهور جيل جديد من رجال الأعمال الليبيين الذين يحتاجون للعمل المصرفي الخاص وللتنفص، سواء في مجال تمويل المشاريع أو في مجال التجارة الخارجية استيراداً وتصديراً، وهذا الأمر سينعكس ولا شك بشكل إيجابي على حجم التبادل التونسي الليبي وعلى نتائج البنك، ونفي الزلاوي أن يكون الحجم الصغير نسبياً لمصرف شمال أفريقيا الدولي عائقاً أمام تطور نشاطه، أو تهديداً لبقائه في مواجهة نظيره المصرف الشامل، وفتح الأسواق أمام المنافسة الدولية، فأكّد أن صغر حجم المصرف يساعده على الاهتمام الكامل بزيائته وتقديم خدمات شخصية لهم في مستويات عالية، كما أنه يبقى قادراً على خفض نفقاته وبالتالي تنخفض كلفة الخدمة لديه من دون أن تتأثر نوعيتها.

والمعروف أن مصرف شمال أفريقيا الدولي (NAIB) تأسس في تونس العام 1984 في إطار قانون مصارف ألف شورو، برأس مال 30 مليون دولار دفع مناصفة بين الحكومة التونسية والبنك الخارجي الليبي، ومستوى خدماته الشخصية غير متفصّل في التعامل مع الزبائن غير اللقيمين، هؤلاء يطلبون في العادة خدمات عالية المستوى، وبإمكانهم الحصول عليها من المصارف الدولية، وبالتالي لا نستطيع تقديم خدمة إلا في مستوى خدمات هذه المصارف.

وتوقع الزلاوي أن يتطور نشاط البنك في المرحلة المقبلة بعد ظهور جيل جديد من رجال الأعمال الليبيين الذين يحتاجون للعمل المصرفي الخاص وللتنفص، سواء في مجال تمويل المشاريع أو في مجال التجارة الخارجية استيراداً وتصديراً، وهذا الأمر سينعكس ولا شك بشكل إيجابي على حجم التبادل التونسي الليبي وعلى نتائج البنك، ونفي الزلاوي أن يكون الحجم الصغير نسبياً لمصرف شمال أفريقيا الدولي عائقاً أمام تطور نشاطه، أو تهديداً لبقائه في مواجهة نظيره المصرف الشامل، وفتح الأسواق أمام المنافسة الدولية، فأكّد أن صغر حجم المصرف يساعده على الاهتمام الكامل بزيائته وتقديم خدمات شخصية لهم في مستويات عالية، كما أنه يبقى قادراً على خفض نفقاته وبالتالي تنخفض كلفة الخدمة لديه من دون أن تتأثر نوعيتها.

مستوى خدماته الشخصية كونه متخصصاً في التعامل مع الزبائن غير اللقيمين، هؤلاء يطلبون في العادة خدمات عالية المستوى، وبإمكانهم الحصول عليها من المصارف الدولية، وبالتالي لا نستطيع تقديم خدمة إلا في مستوى خدمات هذه المصارف.

وتوقع الزلاوي أن يتطور نشاط البنك في المرحلة المقبلة بعد ظهور جيل جديد من رجال الأعمال الليبيين الذين يحتاجون للعمل المصرفي الخاص وللتنفص، سواء في مجال تمويل المشاريع أو في مجال التجارة الخارجية استيراداً وتصديراً، وهذا الأمر سينعكس ولا شك بشكل إيجابي على حجم التبادل التونسي الليبي وعلى نتائج البنك، ونفي الزلاوي أن يكون الحجم الصغير نسبياً لمصرف شمال أفريقيا الدولي عائقاً أمام تطور نشاطه، أو تهديداً لبقائه في مواجهة نظيره المصرف الشامل، وفتح الأسواق أمام المنافسة الدولية، فأكّد أن صغر حجم المصرف يساعده على الاهتمام الكامل بزيائته وتقديم خدمات شخصية لهم في مستويات عالية، كما أنه يبقى قادراً على خفض نفقاته وبالتالي تنخفض كلفة الخدمة لديه من دون أن تتأثر نوعيتها.

والمعروف أن مصرف شمال أفريقيا الدولي (NAIB) تأسس في تونس العام 1984 في إطار قانون مصارف ألف شورو، برأس مال 30 مليون دولار دفع مناصفة بين الحكومة التونسية والبنك الخارجي الليبي، ومستوى خدماته الشخصية غير متفصّل في التعامل مع الزبائن غير اللقيمين، هؤلاء يطلبون في العادة خدمات عالية المستوى، وبإمكانهم الحصول عليها من المصارف الدولية، وبالتالي لا نستطيع تقديم خدمة إلا في مستوى خدمات هذه المصارف.

مصرف شمال أفريقيا الدولي يمول مشروعات في ليبيا

شهير الزلاوي

مؤل مصرف شمال أفريقيا الدولي مشروعات في ليبيا في الفترة الأخيرة محققاً نقلة نوعية في نشاطه كمصرف أوف شور تونسي تساهم في رأس ماله جهات تونسية وأجنبية.

وقال المدير العام لمساعد البنك شهير الزلاوي أن للمصرف قدم قرضاً لرجال أعمال ليبيين لإنشاء مصحة خاصة تعمل بالتعاون مع مصحات تونسية متخصصة، ومع أطباء تونسيين يتعاونون مع نظرائهم الليبيين، أما المشروع الثاني فهو تمويل شراء باخرة لنقل الحاويات (كونتينرز)، تقوم حالياً بجولة على عدد من الموانئ التونسية.

وعن نشاط البنك العام الماضي قال الزلاوي: "يمول جميع أن العام 2002 كانت حافلة بالعمليات الدولية والإقليمية والمحلية، لكن نتائج البنك كانت جيدة بالإجمال وفازت أكثر التوقعات تعاضلاً، فقد تمكنا من تعزيز موقعنا في سوقنا التقليدية في الجماهيرية الليبية، ورفعتنا حصصنا في هذه السوق، وطورنا نشاطنا التمويلي هناك مؤكداً دعمنا للشعاع الليبي أن البنك يلعب دوراً متوحيهاً في تعزيز الليبيين التجاري والتمويل بين تونس وليبيا".

وأضاف: "بالطبع يتميّز مصرفنا بنشاطه في مجال التجارة الدولية، وهو يواصل جهوده في دعم المصارف التونسية نحو ليبيا والأسواق الخارجية الأخرى، كما يعمل دائماً على تحسين

محمد شريف رئيساً لبنك تنمية الصادرات

رئاسة بنك التنمية الصناعية خلفاً لـ عبد الحميد بصم، وتولى مصطفى أبو الفتوح رئاسة البنك العقاري المصري العربي خلفاً لـ علاء الأوسية.

وتمثل البنوك المتخصصة الثلاثة إحدى أفرع الجهاز المصرفي في مصر، حيث تخدم أنشطة وعملاء متخصصين بعيداً عن دوائر اهتمام البنوك التجارية الكبرى.

أصدر د. عاطف عبيد رئيس الوزراء المصري قراراً قضى بتعيين محمد شريف رئيساً للبنك المصري لتنمية الصادرات لمدة ثلاثة أعوام وذلك خلفاً لـ محمد محمود وزير الاقتصاد الأسبق.

ويأتي هذا القرار ليكمل حلقة التغيير في رئاسة البنوك المصرية المتخصصة الثلاث حيث سبق أن تولى شاهين سراج

Chopard



معواد

MOUAWAD

جدة طريق المدينة ٦٥١٩٧٠٠، التحلية ٦٦٣٥٨٨٦ - الرياض شارع العليا ٤٦٠٣٠٠٩، مركز صحارى ٤٥٢٠٥٠٦

الخبير مجمع الراشد ٨٩٤٥٧٤٧ - بيروت بوتيك روبرجيه ٠١ ٢٠١٨٠١

الموزعون: جدة مجوهرات الثبتي، مركز البساتين ٦٦١٧٢٢٨ - المدينة المنورة مجوهرات الغسال ٨٢١٠٥٤٩ - ٨٢٨٤٨٨٧

WWW.MOUAWAD.COM



محمد
علي الدين
الخازمي

الخازمي أميناً عاماً

للغرفة العربية اليونانية

تمّ اختيار محمد علي الدين الخازمي أميناً عاماً ورئيساً تنفيذياً للغرفة العربية اليونانية للتجارة والتمتية، خلفاً لـ محمد السيد الذي أنهت مدة ولايته.

والأمين العام الجديد ليس غريباً عن اليونان إذ هو منذ العام 1997 ضمن البعثة الدبلوماسية الليبية في اليونان، تولى مهام الشؤون الاقتصادية ثم الثقافية ليتولّى أخيراً مهام القسم القنصلي والشؤون الإعلامية قبل اختياره أميناً عاماً للغرفة. ويحمل الخازمي إجازة في القانون وديبلوما في العلاقات الدولية ويكّن الإنكليزية مع إلمام باللغة اليونانية.

"الاقتصاد والأعمال" التي تربطها مع الغرفة علاقات وطيدة وعريقة تتمثّل لأمين العام الجديد النجاح في مهمته.



سمير
كنعان

دبي: استقالة رئيس مجلس العمل اللبناني

علمت "الاقتصاد والأعمال" أن الحامي سمير كنعان قدّم استقالته من رئاسة مجلس العمل اللبناني في دبي والإمارات الشمالية. وعلت الصغار الأسباب إلى الجوّ السلبّي وعدم التعاون الذي يسود عمل أعضاء مجلس الإدارة وتشاط أعضاء المجلس عموماً، وإلى العرقلة التي مازالت تُخلق لسبب أو لآخر في إنجاز عمل المجلس الداخلي، وهو ما تجلّى في تأخر تأليف اللجان وبعد محاض سمير، وفي عرقلة دليل رجال الأعمال وموقع المجلس على شبكة الإنترنت وغيرها.

يُذكر أن كنعان تمّ انتخابه رئيساً للمجلس في أواخر نيسان / أبريل 2002، وتنتهي ولايته في أواخر نيسان / أبريل من العام الحالي.

"إعمار": نمو قياسي في الأرباح الصافية

محمد علي العيار

من 41 ألف مساهم معظمهم من المواطنين، بشكل ففّال في رسم ملامح مستقبل إمارة دبي من خلال تطوير القطاع العقاري وفتح مجالات جديدة لتعزيز وتنويع مصادر الدخل في دبي، "إعمار" عقوداً إنشائية مع مجموعة من شركات المقاولات في دولة الإمارات، وتستعمل الشركات على تنفيذ المراحل الخاصة ببناء مجموعة من الأبراج السكنية والفلل المنفصلة وإعادة البنية التحتية ضمن مجموعة المشاريع العقارية التابعة لإعمار. وتقدّر قيمة العقود الموقعة بين إعمار وشركات المقاولات بأكثر من 3 مليارات درهم.

وقال عصام حيدر النير التنفيذي للمشروع لإعمار العقارية: "وقّعت إعمار مجموعة من العقود الرئيسية مع كبرى شركات المقاولات في الدولة، التي أكّدت قدرتها على الإيفاء بالتزاماتها وإنجاز المشاريع وفق جدول زمني قصير ومحدّد، وقد منحنا هذه العقود لشركات محلية ستعمل على النهوض بكافة الأعمال الإنشائية الخاصة بمشروعنا المخطّط بما في ذلك أعمال البنية التحتية وشرق الطرقات وبناء الأبراج والفلل".

وتملك إعمار حالياً ثمانية مشاريع عقارية كبرى تحت الإنشاء بما في ذلك الماربع العربية ومرسى دبي وتلال الإمارات والبحيرات والأسطول والتاييج والروضة وأبرج إعمار. وتعكس هذه المشاريع رؤية إعمار واستراتيجيتها الهادفة إلى تنويع مصادر دخلها وتعزيز استثماراتها المجموعة التي ستمكّنها من تحقيق رؤيتها الداعية رسم ملامح مستقبل إمارة دبي.

والشركات الأربع التي حصلت على عقود هي: شركة دبي الهندسة للنّبة، أراب تكنيكال كونستركشن، للظلم تارميك الخاصة المحدودة، بن لان وويد أدمز.

أعلنت إعمار العقارية، عن تسجيل أرباح سنوية قياسية وصلت إلى 517 مليون درهم في العام 2002 مقارنة بنحو 342 مليوناً سجلت في العام 2001، واقترح مجلس إدارة الشركة توزيع أرباح بنسبة 10 في المئة عن القيمة الاسمية للسهم، وهو ما يعادل درهم واحد من كلّ سهم.

وقال محمد علي العيار، رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية: "انعكس الأداء القوي لإعمار خلال العام الماضي على النتائج المالية للشركة، وحققت نمواً كبيراً مقارنة بأدائها للعام الماضي، حيث وصلت عائداتها السنوية إلى 1,334 مليار درهم، وهو ما يمثل زيادة بنسبة 63 في المئة، كما سجلت الشركة زيادة في أرباحها التشغيلية بنسبة 163 في المئة وحققت زيادة في أرباحها الصافية بنسبة 51 في المئة.

وتابع: "يزداد هذا الإنجاز أهمية في ظلّ الانخفاض الكبير الذي طرأ على العائدات من فوائد الودائع المصرفية، إذ انخفضت قيمة هذه العائدات بنسبة 63 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من السنة المالية الماضية. وانخفضت قيمة العائدات من الودائع من 156 مليون درهم في العام 2001 إلى 58 مليوناً في 2002. ونظراً إلى هذه العطيات بإيجابية كبيرة، إذ تظهر قدرة إعمار على تحقيق نمو من خلال تركيز جهودها في قطاع التطوير العقاري".

وتتعلّق إعمار، التي تضمّ شركات عدة مملوكة بالكامل مثل بنك دبي، أملاك للمحصول، سهم للتكنولوجيا وشركة إملل التي تستثمر فيها مع مجموعة كازيليون البريطانية، إلى العام 2003 بخطة وتخطيط، وقال العيار: "تتوقع الشركة أن تحقق نمواً بنسبة 25 في المئة في أرباحها الصافية في العام 2003 وأن تحافظ على أدائها القوي خلال العام الحالي".

وساهمت الشركة، التي يصل عدد المساهمين في رأس مالها إلى أكثر



• نظام تكييف الهواء بنظام مستشعر درجة الحرارة



• كراسي وواجهة من الجلد ذات شكل جديد ٢٠٠٠ ميليمتر مريحة إلى الابد

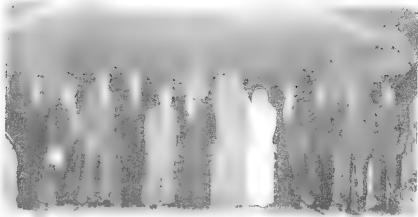


• شريط DVD متشابه إلى النسخة



TEL: 00966 11 2222222

www.landrover.com



بعد التوقيع على العقد، الأمير الوليد بن طلال يتوسط المستثمرين الجدد

مستثمرون جدد في فندق فور سيزنز دمشق

وقّع الأمير الوليد بن طلال، رئيس مجلس إدارة مجموعة الملكة للاستثمارات الفندقية (KHI)، مع كل من الشركة الكويتية السورية القابضة (KSEH)، وشركة أجرو للاستثمارات والتطوير الصناعية (AIID)، ومجاد الفطيم ترست (MAFT) على اتفاقيات بدولهم مستثمرين جددًا في مشروع فندق فور سيزنز Four Seasons دمشق. وبهذا يكون اكتمل الاكتتاب في مشروع الفندق، وفق بيان أصدرته مجموعة "الملكة".

تمّ التوقيع في قصر الأمير الوليد في الفاخريّة في الرياض بحضور موزوق ناصر الخرافي، محمود الثوري، أشرف وريدا (عن الشركة السورية الكويتية القابضة)، شيف هين لهابيدي (من شركة أجرو للاستثمارات والتطوير الصناعية)، ياسر جمالي، سمير مغازي (عن مجاد الفطيم ترست)، أنطوان كارينتيوس، رئيس منطقة أوروبا والشرق الأوسط لمنتجات وفنادق فور سيزنز، ومثل مجموعة الملكة للاستثمارات الفندقية كل من سمر الدوق المدير التنفيذي، ورموان شعادة المدير المالي، وأنطوان لطيف نائب الرئيس للتصميم.

إثر التوقيع قال الأمير الوليد بن طلال: "نحن سعداء لدخول شركاء مرموقين معنا في المشروع، ما يعكس الثقة التي اكتسبتها الإصلاحات الاقتصادية في سورية بقيادة الرئيس. بد، بشار الأسد".

تعود ملكية المشروع إلى الشركة السورية اللبنانية للاستثمارات السياحية، التي تساهم فيها الحكومة السورية، إلى جانب مجموعة

الملكة. ويدخل الشركاء الجدد، ستبقى مجموعة للملكة صاحبة الحصص الأكبر بصفتها للساهم الرئيسي في الشركة المالكة للمشروع. وكان الأمير الوليد بن طلال وقّع في كانون الثاني / يناير 1998 مع الحكومة السورية ومحافظة مدينة دمشق عقداً لتطوير وإنشاء أول فندق فور سيزنز Four Seasons سورية. وقّرت التكلفة الإجمالية للفندق الذي يقع في قلب العاصمة دمشق على أرض مساحتها 13,000 متر مربع بمبلغ 100 مليون دولار. وتمّ وضع حجر الأساس للمشروع من قبل رئيس الوزراء السوري د. محمد مصطفى ميور في تشرين الأول / أكتوبر 2001.

يتألف الفندق الجديد من 300 غرفة متنوعة الحجم، و12 شقة فندقية، وقلعة مطاعم متنوعة، وصالون للشاي، وناو رياضي، ومسبح داخلي، ومركز لرجال الأعمال، وقاعات اجتماعات، كما سيجاور مبنى الفندق مركز تجاري فاخر يحتوي على مطعم وعدد من المتاجر والشقق السكنية. ويعتبر هذا المشروع إضافة قوية لصناعة السياحة في دمشق، حيث سيوفر أرقى الخدمات الفندقية التي تتميز بها سلسلة فنادق ومنجعات فور سيزنز Four Seasons العالمية.

يُذكر أن الشركة السعودية السورية للاستثمارات السياحية نالت مؤخرًا تكريماً خاصاً من قبل اللجنة المنظمة لمهرجان طريق الحرير في تدمر، تقديراً للسرعة في تنفيذ مشروع فندق فور سيزنز دمشق ومستوى النوعية في إنشاءات المشروع.

الأمير بندر بن سلمان

تسلّم الأمير د. بندر بن سلمان بن محمد آل سعود، رئيس الفريق السعودي للحكيم في محكمة التحكيم الدائمة في لاهاي، الكتاب الأول عن مؤتمر تقوية العلاقات بين أقطار العالم الإسلامي من خلال القانون الدولي، الذي عُقد في تشرين الأول / أكتوبر من العام 2001.

جرى ذلك في حفل أقامته مؤخراً محكمة التحكيم الدائمة في قصر السلام في لاهاي، وحضره، إلى الأمير بندر، رئيس محكمة العدل الدولية والقضاة أعضاء المحكمة وحشد من السفراء ورجال السلك الدبلوماسي.

لقى الأمير بندر كلمة في الحفل، أشاد فيها بالنتاج الذي حظي به المؤتمر، وأشار إلى دور الزملاء، وإلى دور للملكة العربية السعودية في مجال السلام والاستقرار الدوليين.

مرفا البحرين المالي: تأسيس شركة إعلامية

أعلن في البحرين عن اتفاق تعاون بين مرفا البحرين المالي ومؤسسة الأيام للصحافة والنشر والتوزيع يقضي بإنشاء شركة قابضة إعلامية تشمل تأسيس قناة تلفزيونية وإذاعة F.M. ودار نشر لخطبة الأخبار الاقتصادية في الشرق الأوسط.

وسيكون المقر الرئيسي للشركة مرفا البحرين المالي وتقدر ميزانية المشروع بنحو 10 ملايين دينار بحريني. وستقوم القنينة بمساهمة الأخبار الاقتصادية الشرق أوسطية خصوصاً والعالمية بشكل عام وبهذا على أكبر رقعة جغرافية.



الصايغ (الرابع من اليسار) والزروقي (ثالث من اليمين) محافظان بقيق عمل اتفاق ض

الصايغ وبوغلاس بقيق اتفاقاً

دوافع للطاقة:

اتفاقين لتوريد الغاز العُماني إلى الفجيرة

الخليجي، بهدف دعم التنمية الشاملة والتطور الاقتصادي على المدى البعيد.

ويعتبر مشروع دولفين للغاز مبادرة استراتيجية تهدف لاستخراج ومعالجة وإنتاج الغاز من حقل الشمال القطري ونقله عبر خط بحري لأنابيب الغاز إلى دولة الإمارات العربية المتحدة بدءاً من العام 2006، وتشتمل دولفين للطاقة خط بري لأنابيب الغاز بين منطقة العين والفجيرة يفتتح في الربيع الأخير من العام الحالي 2003 لنقل الغاز العُماني إلى الفجيرة وهو أول خط ينقل الغاز بين دولتين من دول مجلس التعاون الخليجي.

من جهة أخرى، أعلنت دولفين عن توقيع اتفاق مع شركة ميتسوي آند كومباني للمهندسين اليابانية، لإمدادها بخا الأنابيب البحري الخاص بمشروع دولفين للغاز الذي سيربط دولة قطر بدولة الإمارات العربية المتحدة عبر مياه الخليج، وستقوم "ميتسوي" بتصنيع الأنابيب في اليابان.

لأنابيب الغاز تمت تحت مياه الخليج العربي ليربط بين دولة قطر ودولة الإمارات العربية المتحدة.

وقم الاتفاقيتين عن "دولفين للطاقة" رئيسها التنفيذي احمد علي الصايغ، فيما وقع عن شركة الاتحاد للماء والكهرباء عضو مجلس الإدارة محمد سيف الزروعي، وعن شركة النفط العُماني رئيسها التنفيذي نيفيد دوغانس.

أعرب الصايغ عن سروره "لاستطاعة دولفين للطاقة الاتحاق على التفاصيل الكثيرة المتعلقة بكل جانب، والتوقيع على هاتين الاتفاقيتين المهمتين". كما عبّر الزروعي عن تطلعاته لـ "علاقة مثمرة وطويلة الأمد مع دولفين للطاقة". في حين رأى دوغانس في الاتفاقية "خطوة أولى على طريق تكوين شبكة غاز في منطقة الخليج العربي".

يُذكر أن شركة "دولفين للطاقة" (الصودنة) تأسست لتطوير مشروع دولفين للغاز ومشايخ أخرى في مجال الطاقة بالتعاون مع دول مجلس التعاون

وقعت شركة دولفين للطاقة، الشهر الماضي، اتفاقيتين لشراء وبيع الغاز، الأولى مع شركة النفط العُماني، والثانية مع شركة الاتحاد للماء والكهرباء في الفجيرة. وتقتضي الاتفاقيتان بشراء "دولفين" كميات من الغاز العُماني، بدءاً من الربيع الأخير من العام الجاري، لبيعه إلى شركة "الاتحاد"، بهدف تغذية محطتين في الفجيرة، إحداهما لتوليد الكهرباء والأخرى لتوليد المياه.

وتقوم "دولفين للطاقة" حالياً بإنشاء خط لأنابيب الغاز بين منطقتي العين والفجيرة بطول 182 كيلومتراً وبقطر 24 بوصة لنقل الغاز العُماني الذي ستسلمه دولفين عند الحدود الدولية الفاصلة بين سلطنة عمان ودولة الإمارات العربية المتحدة.

مدة الاتفاقيتين تراوح بين ثلاث سنوات ونصف وخمس سنوات، حيث من المتوقع أن تكون شركة دولفين للطاقة، بدأت بإنتاج الغاز الخاص بها من حقل الشمال القطري، والذي سينقل عبر خط

تثبيت تصنيف مشروع الغاز العماني

تحوّله تمكّن أي خسارة محتملة ومن ضمنها توقف الإنتاج للفاج، كما أشارت إلى وجود وسائل حماية متطورة على أرض المشروع بالتعاون مع حكومة عمان التي تملك أغلبية، وبذلك إيرادات المشروع في العام 2001 نحو 1,18 مليار دولار، علماً أن أداؤه في العام الجاري مازال قوياً بفضل ارتفاع أسعار النفط عالمياً وازدياد الطلب على إنتاجه من الغاز.

أما التوقعات الـ "مستقرة" للمشروع فهي تعكس استقرار نشاطات الشروع والتغطية الجيدة للمخاطر، علماً أن تصنيف للمشروع الذي هو حالياً (A3) يتخطى التصنيف السيادي لسلطنة عمان الذي هو حالياً (Baa2) يتوقعات "مستقرة" أيضاً.

أكدت وكالة التصنيف العالمية "موديز" مؤخراً ثبات درجة التصنيف الائتماني (A-3) للمشروع الغاز للسيل العماني (Oman LNG) الذي تساهم فيه سلطنة عمان بنسبة 51 في المئة وشركة "شل" الأميركية بنسبة 30 في المئة، وحصل التصنيف على توقعات مستقبلية "مستقرة".

وجاء هذا التأكيد من موديز بعد أن قامت إدارة المشروع مؤخراً بتجديد عقد التأمين على ممتلكات للمشروع القائم في موقع واحد، والذي يشتمل على نظمية مخاطرة أي عمل إرهابي أو تخريب.

وأشارت "موديز" إلى أن للمشروع يملك نسبة سيولة مرتفعة



REGIONAL
Bgan

inmarsat



غرفة دبي تشرف على مجالس الأعمال

بدأت غرفة تجارة وصناعة دبي الإشراف على تصاريح وأنشطة مجالس الأعمال القائمة في الإمارة وذلك التي هي قيد التأسيس حيث لدى الغرفة طلبات بتأسيس 9 مجالس.

وقال رئيس الغرفة عبيد الطاير "إن وجود هذه المجالس تحت مظلة الغرفة يكتفل استراتيجية عملنا الجيدة التي تقوم على تقوية علاقاتنا بمجموعات العمل المحلية والعمل المشترك على تلبية احتياجات ومطالبات مختلف القطاعات الاقتصادية العاملة في الإمارة".
ومجالس الأعمال هي عبارة عن تجمعات كل منها يجمع مجموعة من رجال الأعمال من جنسية واحدة أو أكثر.

'بلهول' ومجموعة 'أكور'؛

منتجع سياحي في النخلة جميرا

ستقوم مجموعة بلهول بإنشاء المقرات الإدارية وشركة "أكور" الفرنسية الرائدة دولياً في القطاع الفندقي ببناء وإدارة أول منتجع سياحي للعلاج الطبيعي والعناية برفاهية الضيوف في المنطقة.

وستقوم مجموعة بلهول بإنشاء المنتجع الضخم من فئة الخمس نجوم على "النخلة، جميرا - دبي، إحدى أضخم جزيرتين اصطناعيتين في العالم. وسوف يوفر المنتجع للضيوف مجموعة متكاملة من الخدمات الفندقية والمرافق والموقع الفريد من نوعه، إضافة إلى العناية الصحية الكاملة، والمعتمدة على أحدث التقنيات في هذا المجال الصحي للحفاظ على اللياقة البدنية العالية. سيشتمل المنتجع فندقاً ضخماً بطاقة 400 غرفة على قطعة الأرض الثانية من جنح "النخلة"، وسيحتل مساحة من الأرض تبلغ نحو 20 ألف متر مربع.

وأشار رئيس مجموعة بلهول، فيصل بلهول، إلى الفكرة الكبيرة التي تتمتع بها شركة "أكور" والشبكة الواسعة من الفنادق ووكالات السفر لديها. بينما أشار المدير الإقليمي لشركة "أكور"، كريستوف لاندني، إلى مركز "بلهول" الرياضي في مجال الصحة واللياقة البدنية في الإمارات العربية المتحدة. وأضاف بلهول: "سنوفر معاً مفهوماً فريداً من نوعه تجتمع فيه أرقى مستويات العلاج الصحي مع أرفع الخدمات الفندقية، مما يتيح لنا تلبية احتياجات شريحة متزايدة من طالبي الاستشفاء الطبيعي، إضافة إلى احتياجات سوق السياحة بشكل عام".

وتعتبر مجموعة أكور الفرنسية إحدى أكبر الشركات العالمية المتخصصة في تشغيل الفنادق، حيث يوجد لديها أكثر من 400 ألف غرفة في 90 دولة. وقد رتب سيف سلطان الشامسي، المدير العام التجاري لـ "النخلة"، بالشروع الجديد قائلاً: "لقد نجحت "النخلة" التي تعتبر اليوم إحدى عجائب الدنيا في استقطاب عدد كبير من الفنادق العالمية ونحن سعيديون بقرار مجموعتي بلهول وأكور إقامة هذا المنتجع فوق النخلة جميرا".

ومن المقرر البدء بإنشاء المنتجع في الربع الثالث من هذا العام، ويتوقع افتتاحه بنهاية العام 2005.

"برج دبي": الأعلى في العالم

أعلنت شركة "عمار" العقارية عن عزمها بناء أعلى برج في العالم، وإن الأعمال الإنشائية في البرج ستبدأ خلال العام الحالي في شارع الشيخ زايد في دبي.

وقال رئيس مجلس الإدارة محمد العيار، خلال انعقاد الاجتماع السنوي الخامس للجمعية العمومية، "حكومة دبي وافقت على المشروع وخصصت قطعة أرض للبرج الذي سيقام في موقع متميز على شارع الشيخ زايد في دبي". وأضاف: "سيحمل المبنى الشاهق اسم 'برج دبي'. وسيضم وحدات سكنية وفندقاً ومكاتب ومحلات تسليية وترفيهية ومساحات خضراء مفتوحة وشلالات وتوافير مياه وطرقاً خاصة بالمشاة ومدينة قديمة وواحد من أكبر مراكز التسوق في العالم".

يذكر أن برجي "بيترونا" في ماليزيا هما الأعلى حالياً في العالم (452 متراً)، يليهما برج "شيفاجو سبراس" (442 متراً)، كما أعلنت الصين عن بناء برج "مركز شانغهاي المالي العالمي" (492 متراً) ويتم إنجازه في العام 2007، وسيحتل "برج دبي" هذه الأرقام جميعاً.

انطلاق "العربية"

كقناة فضائية إخبارية

شهد الوسط الإعلامي العربي دخول لاعب جديد مع الإعلان عن إطلاق قناة "العربية" الإخبارية، أحدث القنوات الفضائية العربية غير الحكومية.

و"العربية" التي تتخذ من مدينة دبي للإعلام مقراً لها، هي أحدث قناة إخبارية عربية مستقلة، تبث من منطقة الشرق الأوسط، ويملكها مجموعة من المستثمرين العرب.

وقال صالح الغلاب عضو مجلس الأمناء والمتحدث باسم "العربية" هدف القناة إظهار الحقيقة ووضع الإصبع على القضايا والإشكاليات العربية وإعطاء المشاهد وجهة إخبارية واحدة وصريحة ومعتمدة بعيداً عن التطرف والغفوض والإثارة وافتعال الأزمات.

ساعة السّنة

«كلاسيكال أور سوتانت» من إبتكار «كوروم»



الجائزة السويسرية للتصميم

لـ «ساعة السنة» حازت عليها «كوروم».

لموديل «كلاسيكال أور سوتانت». هيئة التحكيم

المؤلفة من أبرز ممثلي مهنة الساعات السويسرية

الراقية، اختارت هذه الساعة من بين ٤٠ مودياً وضحت

للجائزة. الهيئة أبدت إعجابها بساعة «كوروم» نظراً لتصميمها

الفني المبتكر، وفراقتها في بيان الساعة.

إنها تجمع بين الكلاسيكية والحداثة.

الرياض: الفردان ٤٦٢١١٦٦ = جدة: الفردان ٧٤/٧٣/٦٦٤ = الخبر: الفردان ٨٩٨٠٠٠٩ = أبوظبي: الفردان ٢٢٧١٠٠٠
العين: الفردان ٧٦٤١١٥٠ = دبي: صديقي ٢٢٤٦٠٦٠/٢٢٤٦٠٦ = البحرين: جواهرات آسيا ٥٣٤٤٤ = النجدة: الفردان
٤٤٠٨١٠٨ = الكويت: غابة ٢٤٠٠٩٥١ = مسقط: جواهر عمان ٥١٤٢١ = بيروت: لطوان حكيم ٢٢٢٢٢/٢٢٢٢٢ = عمان: ركن
الهدايا ٥٨١٦٦٢٩ = القاهرة: بغداد للتجارة ٧٧٤٠٦٠٧



جان باران

«ويفكو» تداول الأسهم عبر الإنترنت

أعلنت شركة «ويفكو» للوساطة المالية عن بدء نشاط تعامل عملائها المباشر بتداول الأسهم الأميركية عبر شبكة الإنترنت، وذلك من خلال شركة «بيرشينغ د.م. في الولايات المتحدة الأميركية».

وقال مدير عام شركة «ويفكو» جان باران: «تقوم بإدارة جميع استثمارات عملائنا في الأسهم الأميركية عبر «بيرشينغ» إحدى أكبر شركات الخدمات المالية في الولايات المتحدة الأميركية، حيث تغطي كافة الاستثمارات والأموال في هذه الحسابات بتأمين كامل يغطي أي أضرار أو خسائر قد يسببها فشل إحدى هذه الشركات، غير أن هذا لا يحميها من تقلبات السوق». وأضاف باران: «وما إقداً على هذه الخطوة الجديدة إلا إيماناً منا بتطورات دبي وخطتها في الأسواق المالية العالمية».

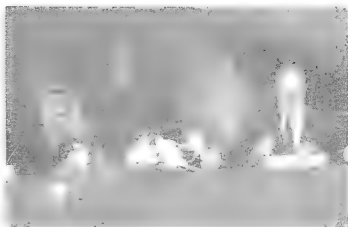
يُذكر أن شركة «ويفكو» للوساطة المالية تأسست في قبل «بنك الشارقة» في تشرين الثاني/نوفمبر 1993، لتقدم كافة الخدمات الضرورية للمستثمرين في الأسهم المحلية والعالمية ومختلف السلع الأجلة والتعامل بالعملة العالمية وإدارة المحافظ المالية.



د. مصطفى رازيان

مصارف لبنان: 61 ولييس 12

ورد في عدد «الاقتصاد والأعمال» الصادر في شباط/فبراير 2003 خطأ غير مقصود في موضوع السعودية ولبنان، للتحقق - الحدث، فجاء على لسان رئيس مجلس إدارة/ مدير عام مجموعة البحر للتوسط للاستثمار د. مصطفى رازيان «القطاع المصرفي اللبناني كما في نهاية العام 2001 يتألف من 12 مصرفاً عربياً وأجنبياً، والصحيح أن القطاع المصرفي اللبناني كما في نهاية العام 2001 يتألف من 61 مصرفاً منها 12 مصرفاً عربياً وأجنبياً» لذا اقتضى التوضيح.



الوليد بن طلال ورئيس الجامعة الأميركية في القاهرة توماس بارثليت بوقلم بحضور رئيس الوزراء المصري د. عاطف عبيد والسفيران السعودي والأميركي في القاهرة

الوليد بن طلال يتبرع للجامعة الأميركية في القاهرة

تبرّع الأمير الوليد بن طلال بمبلغ 10 ملايين دولار لصالح الجامعة الأميركية في القاهرة مخصص لإنشاء مبنى للدراسات الإنسانية والعلوم الاجتماعية، وتأسيس وتشغيل مركز للدراسات والبحوث الأميركية. وقد جاء ذلك في حفل خاص حضره رئيس الوزراء المصري د. عاطف عبيد والسفيران السعودي والأميركي في مصر.

وسيخضع المبنى الجديد أقسام الدراسات الإنسانية والعلوم الاجتماعية وقاعات المحاضرات ومكاتب لهيئة التدريس، كما سيخضع مركزاً متخصصاً في الدراسات والبحوث الأميركية الذي يعدّ الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط.

من جهة أخرى استقبل الوليد بن طلال في مكتبه في الرياض وزير الصناعة الإيطالي أنطونيو مارازانو، حيث جرى بحث في التطورات السياسية والاقتصادية في إيطاليا، وفي العلاقات السعودية - الإيطالية.

يذكر أن الأمير الوليد ورئيس وزراء إيطاليا سيلفيو برلوسكوني، شريكان في شركة Mediaset S.P.A وهي إحدى الشركات التابعة لمجموعة فننفاست Fininvest.

«الملكة» أكبر شركة سعودية غير حكومية

احتلت شركة الملكة القابضة التي يترأس مجلس إدارتها الأمير الوليد بن طلال المرتبة الثانية في تصنيف أكبر 100 شركة سعودية للعام 2002، بينما احتلت المرتبة الأولى بين شركات القطاع الخاص، وكانت الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) وهي مملوكة للحكومة السعودية بنسبة 70 في المئة قد حصلت على المركز الأول، وبلغ رأس مال شركة الملكة القابضة 19 مليار دولار (2, 71 مليار ريال).

وقال الوليد بن طلال «تحمّد الله ونشكّره على وصول شركة الملكة القابضة إلى هذا المركز بين الشركات السعودية، كما أن الاستقرار الذي نتمتع به في المملكة العربية السعودية وقرّر لنا أسباب النجاح الذي نعمل دوماً على إفادة المجتمع السعودي من ثمراته».

ولا تزال شركة الملكة القابضة محافظة على ترعها أحد المركزين الأولين في تصنيف أكبر 100 شركة سعودية منذ أعوام، حيث احتلت المرتبة الثانية عامي 1998 و1999، والمرتبة الأولى للعام 2000، والمرتبة الثانية عامي 2001 و2002.



حمد التركيت أثناء العمل

ايكويت تكريم عملاؤها المحليين

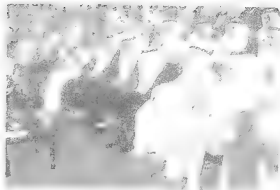
أقامت شركة إيكويت مائدة عشاء تكريماً لعملائها المحليين حضرها الرئيس التنفيذي للشركة حمد التركيت وممثلون من جميع الشركات المصنعة المحلية وعددها 17 شركة. وأوضح التركيت أن شركة إيكويت ملتزمة بأعمالها التي تستهدف السوق المحلية مع أن قاعدتها الكبيرة من العملاء ليست في الكويت إلا أنها تعتبرهم من أهم عملائها، مضيفاً أن من أهداف إيكويت الرئيسية دعم المصنعين في السوق المحلية وبالتالي المساهمة بشكل إيجابي في الاقتصاد الكويتي. وتعتبر هذه الشركات المحلية الـ 17 شركات ذات قاعدة عريضة مملوكة من رجال الأعمال الكويتيين، وهي تدعم الاقتصاد المحلي بما يزيد عن 25 مليون دولار أميركي في السنة. وأكد التركيت أنه ليس هناك شيء أكثر مكافأة من ذهاب مادة البولي إيثيلين للصنعة في الكويت إلى الصناعات التي مقرها في الكويت لبيعها في نهاية المطاف في الأسواق الكويتية وللمستهلك المحلي.

من جهة أخرى، أقامت شركة إيكويت للبترول وكيمبياتيات مائدة عشاء لتكريم موظفيها الذين أكملوا خمس سنوات من الخدمة. وترأس الحفل حمد التركيت وحضره كل من السيدة مها ملا حسين رئيس مجلس إدارة إيكويت وخالد بو حمزة الرئيس السابق لمجلس إدارة شركة صناعة الكيمبياتيات البترولية، إضافة إلى جميع أعضاء فريق الإدارة العليا إيكويت والذين أتم معظمهم خمس سنوات من الخدمة أيضاً.

شركة الأهرام للتجارة العامة

لكافة البضائع والسلع.

وقال الجندبي الذي نوه بمزايا بيئة الأعمال في لبنان، أن التركيز سيتم على تنمية التجارة البينية لا سيما وأن نشاطات الشركة تتوزع على عدد من الدول وهي مصر، لبنان، سورية، إيران واليمن. ولتناسبة انطلاق عملها في لبنان أقامت شركة الأهرام للتجارة العامة حفل عشاء في فندق متروبوليتان بالاس ببيروت حضرته شخصيات سياسية واقتصادية وإعلامية من لبنان ومصر.



الحضور بقدومهم الأمير عبد المجيد

احتفال في جده تكريماً لصالح كامل

برعاية الأمير عبد المجيد بن عبد العزيز، أمير منطقة مكة المكرمة، أقيم في جامعة الملك عبد العزيز في جده حفل تكريم لوكيس مجموعة ذلة البركة الشيخ صالح كامل، بمناسبة منحه شهادة الدكتوراه الفخرية في الإعلام من قبل جامعة ليك هيرست الأمريكية.

حضر الحفل حشد من رجال الأعمال والأصدقاء، ووفد من الجامعة الأمريكية، وألقى خلاله الأمير عبد المجيد كلمة نوه فيها بالاحتفاء به، كما تحدث البروفيسور جيري دوتنغ، عضو مجلس أمناء جامعة ليك هيرست، مشيداً بجهود كامل في تعزيز العلاقات العربية الأميركية.



الشيخ صالح كامل يتسلم الشهادة

انضمت شركة الأهرام للتجارة العامة من بيروت مركزاً رئيسياً لأعمالها ونشاطاتها المتنوعة في الشرق الأوسط، وقال رئيس مجلس إدارة الشركة رضا الجندبي أن نشاطات الشركة تتمثل في: الإستيراد والتصدير، إدارة وتشغيل المنشآت السياحية والطعام العالمية، صناعة المواد الغذائية والإستهلاكية، الوساطة والنوكلات التجارية، أعمال النقل والتخليص الجمركي، الأعمال العقارية شراءً وبيعاً وضماً وبناءً، وتنظيم المعارض والترويج

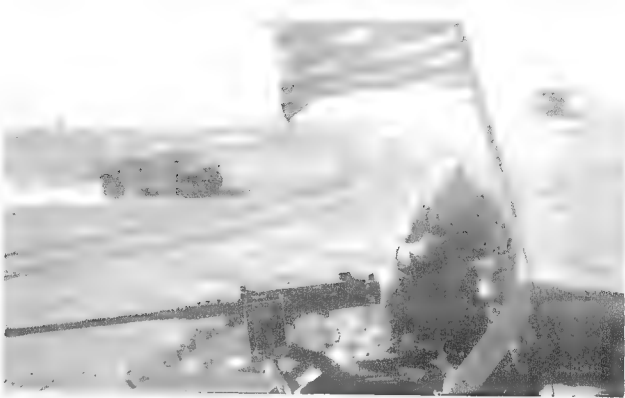


تحذير صحي: التدخين

Come to
Marlboro
Country.



ينضار جداً بصحتك.



هل تحلّ الأمركة محلّ العولة؟

كتبه د. شفيق المصري

يُخطئ من يظن أن دولة عظمى مثل الولايات المتحدة الأميركية تبني استراتيجياتها الأمنية والسياسية والاقتصادية وفقاً لـ قدرته رجل واحد مهما علا شأنه، أو بضعة أفراد مهما بلغ نفوذهم.

ويُخطئ من يظن أيضاً أن حرب العراق أمر طارئ بزّ خلال الأشهر القليلة الماضية وأن مسأله ستنتهي في غضون الأشهر القليلة المقبلة. الواقع أن ثمة حوافز وظروفاً ومقتضيات كثيرة ترتبط بهذه المسألة وتتلازم معها حتى في النتائج والتدابير، ثم أن الملف الأميركي للعراق يتداخل مع الملفات الثلاثة الأخرى: محلياً وإقليمياً ودولياً. وقد سبق لوزير الدفاع الأميركي أن صرح، مرةً، أن الإدارة تملك العديد من الملفات الموضوعة لديها برسم الدرس وإمكانية التطبيق، وأنها تعكف على اختيار هذه الملفات وفقاً لاسلم الأولويات لديها في التوقيت والتنفيد والملائم. إنها، في هذه الحالة، تقوم بعمليات

التحديث والتوصيف والتسويق للمثانة لكي تستطيع تفعيلها بالشكل المطلوب.

ولعل الحرب على العراق تأتي في هذا السياق بالضبط لأنها مطلوبة في الأساس. أما الأمور الأخرى التي تتمحور حول أسلحة الدمار الشامل (من القرار 687 إلى القرار 1441) فهي التي تركز على عمليات التحديث والتوصيف والتسويق ليس أكثر.

وإذا وردت هذه الحرب على سبيل اختبار الأمركة التي ستحل محل العولة فإن الذين يعارضونها من الدول الغربية أو الشرقية معاً، إنما يعترضون على هذه الأنماط السائدة من العولة بالذات وهم يعارضون، بالتأكيد، المساعي القائمة حالياً من أجل إحلال الأمركة محلّ العولة. ولعل استعراض بعض المناحي المسيطرة حالياً على الساحة الدولية والإقليمية يوضح هذه الثقافة القائمة على كل صعيد.

الاستراتيجية الأميركية

على الصعيد الأميركي الاستراتيجي، تبدو الحرب الأميركية على العراق تلبية

لحاجة استراتيجية أميركية أعلنتها الإدارة الأميركية بشكل متكامل منذ أيلول/سبتمبر 2002 تحت عنوان "الاستراتيجية القومية الأمنية الأميركية". فقد أعلنت الإدارة الأميركية (للمرة الأولى) أن الولايات المتحدة لن تسمح بأي تهديد لثقتها العسكرية كما كان يحصل في أثناء الحرب الباردة، وهي، من أجل ذلك، ستقوم بما يحق لها "عالمية" أميركية.

وأعلنت أيضاً أن سياسة الاحتواء والردع التي اعتمدتها منذ الأربعينات من القرن الماضي لم تعد صالحة اليوم. فلا مجال، في نظرها، لردع "الذين يكرهون" الولايات المتحدة وما مثل. ولذلك لا يجوز التسامح حيال أية دولة تحاول اللحاق بالولايات المتحدة أو مواجهتها، ولا مكان للتسوية إذا كانت المصالح الأميركية على المحك. أما بالنسبة للإرهاب فإن الإدارة الأميركية تسعى إلى إيجاد الحل في معركتها ضد الإرهاب ولكنها لن تتردد في القيام بمفردها بأي عمل استباقي في هذا الصدد لأنها لن تنتظر فعل الإرهاب ضمناً لكي تردّ عليه بعد حدوثه.

والواقع أن هذه الاستراتيجية الأمنية كانت موجودة قبل مجيء الرئيس جورج بوش الابن إلى السلطة. وكانت بعض وثائق هذه الاستراتيجية الأميركية قد عُرضت من قبل الخزانة الأميركي (شيني ورامسفيلد وولفوفيتز) على الرئيس جورج بوش الأب وفيها:

— إن الفرصة سانحة للولايات المتحدة لكي تفرض هيمنتها على العالم.



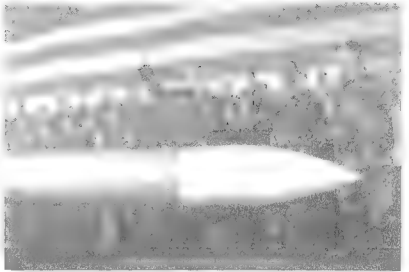
ولا يخفى، في هذا السياق الإقليمي الحار، التنسيق الإسرائيلي - الأميركي حول ضرب العراق من جهة وتعديل الوضع في الشرق الأوسط - بما يؤمن المصلحة الأميركية - الإسرائيلية من جهة ثانية. وتمكننا من توثيق هذا التنسيق الثنائي ودعمًا للتهدد الأميركي الشرق الأوسط، تجاه إسرائيل في استبعاد الاتحاد الأوروبي عن هذا الترتيب الشرق الأوسطي المرتقب وذلك تحت شعار تذكّر إسرائيل بالذات وهو أنه "لا يمكن الوثوق بالاتحاد الأوروبي".

أميركا - أوروبا

وعلى صعيد العلاقات الأميركية - الأوروبية،

يبدو أن هذه العلاقات تمرّ منذ فترة بعيدة، بأجواء من التنافس الاقتصادي - السياسي وتصل إلى حد التوتر أحياناً. والذي تشهده المسألة العراقية اليوم من تجاذب أميركي - أوروبي، إنما يمثل الحلقة الأخيرة من هذا التجاذب الذي يتفاعل وقد يتفاقم أحياناً. ولعلّ الأسباب الكامنة وراءه هي:

- إن العولمة، من وجهها الاقتصادي على الأخص، جاءت مناسبة للفرق (الأميركي) والأوروبي) معاً ولكنها فتحت كافة النوافذ للتنافس التجاري الدولي الحر. وباتت الشركات الأوروبية المدعومة من حكوماتها تفتتح لها أسواقاً استهلاكية أو مجالات استثمارية من دون أميركية منها. وكان العراق - النقطي من أبرز هذه المجالات سواء بالنسبة للشركات الأوروبية أو حتى الروسية. وقد ضيق الاحتواء الأميركي المزدوج للعراق وإيران معاً على الشركات الأميركية في الاستثمار النقطي هناك، الأمر الذي دفع هذه الشركات إلى المطالبة ليس فقط بحصصها الاستثمارية وإنما بحماية أميركية عسكرية لهذه الحصص في المنطقة. - والتنافس الأميركي - الأوروبي لا يقتصر فقط على المجال النقطي وإنما يتناول العديد من المجالات الأخرى حتى الدفاعية - الأمنية منها. ذلك لأن الولايات المتحدة حريصة على قيادة المؤسسات التي لا تزال تشارك فيها من دون أن تخضع لقراراتها الأكثرية. وهذا الأمر انعكس سلباً على الشركاء الآخرين سواء في منظمة التجارة العالمية أو في مجموعة الدول السبع أو في حلف ميثاق الأطلسي... إلخ. ولعل التصريح



انتزاع الموافقة الرسمية - في الكونغرس - على كل هذه التخفيضات التي تقتصر بمئات مليارات الدولارات، الأمر الذي دفع رئيس الأقلية الديمقراطية في مجلس الشيوخ إلى القول "إن سياسة البيت الأبيض قد تعرض أميركا إلى أسوأ انهيار مالي في تاريخها". ولذلك تبدو الحرب على العراق، في إطار تسويقها الإعلامي الناجح، الأداة الناجحة لتبوير هذا الإنفاق الأميركي العسكري من جهة ولإبعاد الاهتمام الرسمي وال شعبي عن شجون الاقتصاد الأميركي من جهة ثانية، ولضمان تجديد الولاية الرئاسية للرئيس بوش من جهة ثالثة.

والواقع أن الولايات المتحدة باتت، بعد انتهاء الحرب الباردة، تتصرّف بشكل امبراطوري متهدّد، وقد أكد ذلك باحث أميركي من هارفرد (في 2003/1/6) يقول إن الولايات المتحدة هي الوحيدة في العالم التي تلعب دور الشرطي العالمي وتنتشر ما يزيد على مليون جندي في القارات الأربع، وأساطيل تغمر المحيطات وتسيطر على التجارة العالمية، وتضمن البقاء لبلدان من إسرائيل إلى كوريا الجنوبية... وهي، إضافة إلى ذلك كله تدير وسائل العولمة ومقدرات الاقتصاد العالمي وإذا كان القرن التاسع عشر هو القرن البريطاني فإن القرن الأميركي هو الذي يسيطر اليوم.

المصلحة الأميركية النقطية تقضي بوجود عسكري دائم في الخليج

- إن الفرصة سانحة لها أيضاً لكي تواجه، بالقدرة، الأنظمة المعادية لها في منطقة النفط و لاسيما العراق وإيران. إن المصلحة الأميركية النقطية تقضي بضرورة وجود عسكري أميركي دائم (وليس مؤقتاً) في الخليج. - إن على الإدارة الأميركية أن تسعى إلى "منع الدول الصناعية الكبرى من أن تلعب أي دور على الساحتين الإقليمية والدولية". واليوم، بعد أن تعثّر تطبيق هذه الاستراتيجية الأميركية في الماضي، سعى الثلاثي الأميركي إياه إلى تسويقها لدى الرئيس الابن الذي اعتمدها في أمر وميادين مختلفة بما في ذلك تعامله مع المسألة العراقية.

الأميركية

والواقع أن الرئيس الأميركي يرى، بعد أحداث 9/11/2001، أن الوسيلة الوحيدة لتفطية حرب أفغانستان التي لم تحقق الوعد الرئاسي في اجتثاث الإرهاب وفرض الاستقرار وإقرار النظام السياسي الجديد... هذه الوسيلة تتمثل في إشعال حرب جديدة تشغل المواطن الأميركي (وكذلك الملوح) عن التناوّل حول وضع أفغانستان وتشهده من جديد إلى محاربة أحد أركان الشر الثلاثة.

أما من جهة ثانية، فإن الرئيس بحاجة إلى تخصيص نفقات كبيرة من الموازنة الأميركية إلى شؤون الدفاع والمخابرات والأمن الداخلي وما شاكل. وبالعالم فقد استطاع الرئيس الأميركي

هذا القطاع"، وأن لا تنترك للشركات الأوروبية الأخرى "أي حصة على الإطلاق". ولذلك يمكن التحدث عن إصرار أميركي مطرد باتجاه جعل العراق جوهر في النظام العالمي السائد، فالولايات المتحدة تعتمد، ما لا يهدو، نهجاً جديداً في التعامل مع هذا النظام:

—إنها لا تعترض على هذه العولمة السائدة حالياً بشرط أن تبقى أي مصدرا الثقافي — الاجتماعي والسياسي الدولي والاقتصادي المعول، أما إذا كانت أو أصبحت أسيرة هذه الناحي من العولمة فإنها لا تسمح بذلك، وقد ينتقل التركيز على الأمركة بشموليتها الدولية، وهي اليوم تمارس ذلك بشكل احتكاري أحياناً.

—إنها لا تعترض على الأم المتحدة شرط أن لا تعزل هذه المنظمة الدولية أيّاً من مشاريعها الخارجية. أما إذا حصل ذلك فإنها تختل عن أن تكون منظمة مجرد رفض دفع مساهمتها السنوية فيها والتي تبلغ 25 في المئة من موازنة الأمم المتحدة.

—إنها، تسعى إلى التحالفات شرط أن لا تكون عبئاً عليها وأن تمثل لقراراتها التكتيكية والستراتيجية معاً.

—إنها، بكلام آخر، تريد من العالم أن يقرّ بالعولمة المؤمركة أو بإمبريكا العالمية. فهل يصح لها ذلك؟ وما هي التحديات المرتقبة؟

الواقع أن الجبال الآن لا يتسّح لذكر هذه التحديات الكثيرة التي تواجهها، سواء على الصعيد الداخلي حيث الهاجس الاقتصادي يثقل على كامل المواطن الأميركي، أو على الصعيد الاقليمي حيث سبواجه هذه الأمركة المخروسة اعتراضات شعوب في كافة الدول بديل ما حصل في التظاهرات الأخيرة التي جمعت الملايين من كافة أقطار الأرض، أو، على الصعيد الدولي حيث تتصارع مصالح الدول وتتواصل اقتصاداتها ومن ثم اعتراضاتها الجماعية للرتبة.

ومن هذا كان الإصرار الدولي للمتعاطف باتجاه العودة إلى مجلس الأمن وإصدار القرار الدولي الملزم بما تقتضيه الشرعية الدولية وليس بما تفرضه المصالح الغربية وإن كانت قادرة ومسيطرة. ■

الملايين تظاهروا رفضاً لحرب والهيمنة الأميركية

—إن أوبك — منظمة الدول المصدرة للبترول — ستواجه أزمة تيلغ حداثها مع العام 2004 حين ينطلق الإنتاج النفطي العراقي والقرويني معاً. وقد تعجز هذه المنظمة عن ضبط السعر والإنتاج معاً خلال هذه الفترة. لذلك ترى الإدارة، استباقاً للأمر، أن تكون قادرة على ضبط النفط الخليجي وكذلك القزويني معاً بما يتلاءم مع مصالحها حتى وإن كان ذلك على حساب الدول المستوردة مثل الصين واليابان وأوروبا وغيرها.

ولكن الحاجة الراهنة إلى تأهيل قطاعات البترول العربية المختلفة وتطوير مشاريع التكرير تتزايد بشكل مطرد. وهذا الواقع يحفز المصارف المحلية والعالمية أيضاً لتمويل مشاريع الطاقة. ويتوقع بعض الخبراء الأمريكيين أن قيمة صفقات مشاريع الطاقة للعربية تبلغ 16 مليار دولار خلال الـ 18 شهراً المقبلة، ومن الطبيعي أن تسعى المؤسسات المصرفية والمالية المتنافسة إلى توفير الظروف المكنة لضمان هذا التناقص وقطع ثماره للرجوة.

وتشير بعض وكالات الأخبار (و ص ف في 2/10/2003) أن مصادر البنتاغون تؤكد أن الأميركيين يجب "أن يتولوا السيطرة في أقرب وقت ممكن على القطاع النفطي وقطاع الطاقة في العراق... كما ينبغي أن تضطلع الشركات النفطية الأميركية بدور أولي في

الذي أعلنه الأمين العام لحلف الأطلسي في 2003/2/21 وفيه أن ثمة "متصيرية بين الولايات المتحدة وأوروبا ظهرت من خلال جلسات الطلغ... هذا التصريح يكشف التناقص الحاد بين الفريقين.

ومع أن البيان التفويقي الذي صدر عن القمة الأوروبية في 2003/2/18 حاول أن يركز على وحدة الأسرة الدولية، إلا أن إصرار هذا البيان على أن تبقى الأمم المتحدة "محور النظام العالمي" وأن الحرب هي "الخيار الأخير"... لم يحظ بترحيب ولاحتي بقبول صامت من الولايات المتحدة، ولا تزال الإدارة الأميركية حتى الساعة تتعامل مع أوروبا وروسيا بغوتية ظاهرة تتضمن التحذير والتهديد على كافة المستويات الاقتصادية والسياسية على السواء.

النفط: بيت القصيد

أما مسألة النفط فهي المحور — الهدف الأساسي لحرب العراق. وتتشعب المصالح الأميركية في الإسكاف بالنفط العراقي وموارده إلى مناح عدة منها:

—إن الاحتياطي العراقي يزيد على 112 مليار برميل فضلاً عن إمكانات الاستعمار النفطي الأخرى في الحقول المراد استكشافها في المستقبل.

—إن إعادة إعمار العراق تشكل مجالات استثمارية واسعة ولا سيما أن هذه العملية ستتمول من العائدات النفطية العراقية ذاتها.

بعد الحرب، على نسبة الإنتاج العالمي، وهذا أمر يجب أن يبقى في دائرة الضبط الأميركي حتى لا يُصار إلى تعديل الأسعار — صعوداً أو هبوطاً — بما يؤكّر على الاستقرار الاقتصادي الدولي والاقتصاد الأميركي ضمنها، علماً أن الشركات الأميركية تستورد حالياً كميات متزايدة من الخام العراقي.

—إن الدراسات الأميركية تؤكد أن النفط سيبقى السلعة الاستراتيجية الأولى خلال العقد الزاهن على الأقل. وأن الوسيلة الوحيدة — حسب هذه الدراسات — لرفع حتمية النفط للمعويدي على الاقتصاد الأميركي هي في وضع اليد الأميركية على نفط العراق.



من مظاهرات جابيت العالم رداً

VOLVO

for life



قولفوس 580 الجديدة تتمنى لك إقامة سعيدة.

محررك تيريو مزدوج بقوة ١٧٢ حصان تحت الطلب، هي الختام يسعدنا أن تشارفك قريباً بزبدك. و يبدأ الحجر في معرضنا.

لدينا نبتة أظخم ملاعد جلدية، نظام هاي فاي دو ١٣ سماعة، جهاز ترافيه
 ان يجلس في المقعد الخلفى وثلاجة، و ثوبد من الاثارة لدرينا (أصمأ)

THE VOLVO
S90

الإمارات: المشروعات التجارية، دبي ١٤٩٦هـ/١٩٧٥م، ١٣٣٢٢٢، أبو ظبي ١٤٢٢٠٠، البحرين: سفارات الجزيرة ١٣٢٢٢، الكويت: سفارات القرون ١٤٠٠، ١٣٣٠٠
السعودية: زاهد لراكوز، جدة ١٤٢٢١١، ١٣٧٧٧٧، الرياض ١٣٢١١١، الدمام ١٤١١١١، مسقط، محسن حيدر دويش ١٤١٥٠، قطر: دواسكو ١٣٧٩٠٠



في ظل أجواء الحرب

3 سنوات من الانتفاضة

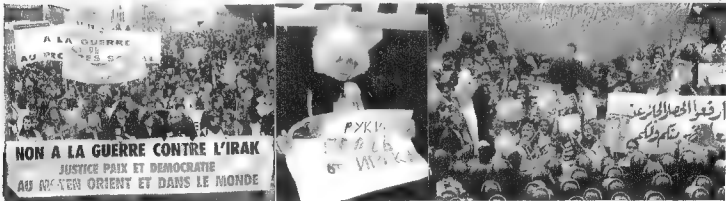
استعصى أسعار النفط

تزامن مع مستويات إنتاج مرتفعة من قبل دول الأوبك بحيث استطاعت هذه الدول تخطي حصص إنتاجها بفارق كبير دون أن يكون لذلك أثر سلبي على السوق كما في مراحل سابقة. فكانت إفادة الدول المنتجة من ارتفاع الأسعار مضاعفة. فمع نهاية شهر تشرين الثاني/نوفمبر 2002 بلغ إنتاج دول الأوبك نحو 24,3 مليون برميل في اليوم وهو ما يفوق مجموع الحصص الإنتاجية المقررة بنحو 2,6 مليون برميل في اليوم. وتخطى إنتاج المملكة العربية السعودية في هذا الوقت حصتها البالغة 7,053 ملايين برميل في اليوم بنحو 803 آلاف برميل بحيث بلغ 7,856 ملايين برميل في اليوم.

في ظل حالة الترقب التي سادت منذ ذلك الوقت حتى جاء إضراب عمال النفط الخفيف فنزويلا ليرفع سعر النفط الأميركي الخفيف إلى نحو 33 دولاراً للبرميل في نهاية العام 2002. وفيما بقي سعر نفط برنت دون عتبة 30 دولاراً للبرميل في هذا الوقت، وكذلك الأمر بالنسبة لسعر سلة نفوط الأوبك، فإن هذه الأسعار إقتربت من مستوى 32 و33 دولاراً للبرميل على التوالي في منتصف شهر شباط/فبراير المنصرم مع تزايد حدة الترقب والمخاوف من عملية عسكرية وشيكة في العراق.

ولمهم في الأمر أنّ غنّى الإرتفاع القوي في أسعار النفط منذ الصيف الماضي قد

تطوّرت الأوضاع في سوق النفط بمنحى مناسب جداً لدول الخليج ودول الأوبك بشكل عام في النصف الثاني من العام الماضي والجزء الأول من هذا العام. فبعد أن أدى تصاعد أعمال العنف في المناطق الفلسطينية إلى إرتفاع سعر النفط من أقل من 22 دولاراً للبرميل إلى حدود 28 دولاراً للبرميل في أواخر شهر مارس/آذار 2002 جاء توتر المحيط بالوضع في العراق خلال فصل الصيف الماضي ليرفع السعر إلى حدود 30 دولاراً للبرميل أو أكثر من ذلك بالنسبة للنفط الأميركي الخفيف في شهر أيلول/سبتمبر. وما لبثت سوق النفط العالمية أن اعتادت بعض الشيء هذا التوتر



إختبار صعب لـ "أوبك" في العام 2003

النفط فور إندلاع الأعمال العسكرية وتبقى مرتفعة إلى أن يتوضح مسار الحرب. وعندما ينضح أن الأمور تسير نحو الحسم دون أي تأثير فعلي على إمدادات النفط فإن السوق قد تشهد ردة فعل قوية تؤدي إلى تراجع حاد في الأسعار خصوصاً وأن ذلك سيزترام مع بدء فصل الربيع في نصف الكرة الشمالي والتراجع الموسمي في الطلب على النفط.

وعلى الرغم من إيجابياته من حيث دفاعه الجيوسياسية المحدودة في المدى القصير، فإن هذا السيناريو هو الأسوأ لأسعار النفط ومنظمة الأوبك إذ أنه سيؤدي إلى بروز وجود فائض إنتاجي يضغط بسرعة على الأسعار، خصوصاً وأن حسم الأمور في العراق سيستدعي إزالة العقوبات الاقتصادية وقرار أرفع إنتاج النفط إلى الطاقة القصوى المتوفرة حالياً من أجل تمويل برنامج إعادة إعمار سريع، وستجد منظمة الأوبك نفسها في هذه الحالة في وضع يضطرها إلى تخفيض الإنتاج بسرعة من أجل تجنب انخفاض سعر النفط إلى أقل من 20 دولاراً للبرميل بعد إنتهاء الأعمال العسكرية في العراق وهو ما سيستدعي العودة إلى حصص الإنتاج التي كانت مطبقة قبل قرابة 12 كانون الأول/ ديسمبر الماضي على الأقل وتحقيق الإنترام الجاد بهذه الحصص. وتحقيق هذا الإنترام سيصبح صعباً كما يحدث عادة في مراحل انخفاض سعر النفط إذ ستحاول الدول الأعضاء أو بعضها على الأقل تخطي حصصها الإنتاجية للتعويض عن انخفاض سعر النفط.

ولحل الأمر الإيجابي الوحيد في هذا السيناريو من وجهة نظر الأوبك هو أن

ينحو 15-16 مليون برميل يومياً، بعد أن إزداد مجموع هذا الإنتاج نحو 1,3 مليون برميل في اليوم في العام 2002. ولو صحت جميع هذه التوقعات فإن ذلك يعني أن الطلب على إنتاج الأوبك سيبقى دون تغيير في أفضل الحالات أو أنه سينخفض بتصرف برميل يومياً. وكل ذلك يقصر القلق المزمن في أوساط منظمة الأوبك مما سيحدث في الربع الثاني من السنة ويعد إنتهاء فصل الشتاء في أوروبا وأميركا الشمالية، علماً أنه من المفترض أن يكون إنتاج فنزويلا قد عاد إلى مستواه الطبيعي في ذلك الوقت.

لكن جميع التوقعات أعلاه تبقى غرضة لتطورات الأزمة العراقية ونتائجها. وفي ضوء التوقعات التضاربية حالياً بشأن تلك التطورات فإنه لا يمكن سوى النظر إلى الأوضاع المرتقبة في سوق النفط من خلال عدة سيناريوهات لتطور الأزمة العراقية. وتتلخص هذه السيناريوهات بثلاثة أساسية كالآتي:

السيناريو الأول

حرب سريعة وحاسمة تبدأ قبل نهاية الفصل الأول وتستمر لمدة ستة أسابيع على الأكثر كما تتوقع الإدارة الأميركية وتؤدي إلى تغيير النظام العراقي من دون التأثير على إمدادات النفط من منطقة الخليج أو طاقه الإنتاج العراقية الحالية. وضمن هذا السيناريو فإنه من المتوقع أن ترتفع أسعار

وعليه جاء قرار منظمة الأوبك الذي إتخذ في الاجتماع الوزاري في 12 كانون الأول/ ديسمبر 2002 لزيادة حصص الإنتاج بمثابة محاولة لإعادة سيطرة المنظمة على إنتاج الدول الأعضاء من حيث أنه رفع حصص الإنتاج لتعويضها من الإنتاج الفعلي وبالتالي تشجيع الإنترام بها بشكل أفضل. بمعنى آخر، فقد عكس هذا القرار عدم قدرة المنظمة على تحقيق الإنترام بالحصص القديمة وهو الإنترام لم يتمشى في ذلك الوقت على أي حال مع هدفها الملن بإبقاء سعر سلة نفط الأوبك ضمن حدود 22-28 دولاراً للبرميل.

والمشكلة، بل المعضلة الرئيسية التي واجهت منظمة الأوبك في نهاية العام 2002 هي أنه فيما أتى التوتر في منطقة الشرق الأوسط وتوقف الإمدادات النفطية من فنزويلا إلى ارتفاع أسعار النفط، فإن التطورات الأساسية في سوق النفط العالمية خلال العام 2002 لم تكن إيجابية، فالتباطؤ الاقتصادي في الدول الصناعية أنتج زيادة محدودة في الطلب العالمي على النفط خلال السنة يبلغ 330 ألف برميل في اليوم وأقل من 0,5% من الحق عن مستوى العام 2001، وذلك حسب تقديرات وكالة الطاقة الدولية.

كما أن التوقعات الأساسية للعام 2003 ككل لا تبدو مشجعة لدول الأوبك فالتقديرات الأخيرة والأكثر إيجابية لوكالة الطاقة الدولية تقول إن الطلب العالمي على النفط سيرتفع خلال هذا العام بسرعة أكبر من العام 2002 بحيث قد تصل الزيادة في الطلب إلى نحو 400 مليون برميل يومياً. لكنه من المتوقع أيضاً أن يرتفع إنتاج الدول غير الأعضاء في منظمة الأوبك وخصوصاً في روسيا وجمهورية الاتحاد السوفياتي سابقاً وخليج المكسيك ودول غرب إفريقيا





أي دور لـ "أوبك" بعد الحرب؟

الحرب ستحسم في النهاية لصالح تغيير النظام العراقي بحيث سيبدأ بعد ذلك عملية إعادة الإنتاج العراقي إلى الأسواق تدريجياً فيما قد يشهق الإرتفاع المستمر للأسعار في الفترة الفاصلة زيادة في إنتاج الدول غير الأعضاء في منظمة الأوبك بنسبة تقو ما هو متوقع للعام 2003. فبمما ستستبدد الاقتصادات الصناعية عند ذلك بالخروج من مرحلة الركود فإن هذه العملية قد تكون بطيئة ويظهر خلالها أيضاً فائض في الإنتاج يدفع الأسعار إلى الانحدار من جديد.

السيدياروي الثالث

هذا السيدياروي الذي يبدو الأقل احتمالاً في الوقت الحاضر يفترض أنه سيمكن تجنب الضربة العسكرية ضد العراق بعد أن يلزم بكل شروط مجلس الأمن وفي ضوء المعارضة العالمية للمزيدة للحرب. ويمكن اعتبار ذلك سيدياروي السعر الأدنى للنخط إذ أنه قد يعني رفع العقوبات الاقتصادية ضد العراق أو تخفيفها ما يسمح بزيادة صادراته النفطية. وسيؤدي ذلك، إضافة إلى الزيادة المتوقعة في الإنتاج خارج منظمة الأوبك إلى فائض كبير في الإنتاج ابتداء من الفصل الثاني من السنة، خصوصاً مع عودة إنتاج فنزويلا إلى مستواه الطبيعي، وإنخفاض سريع في الأسعار في ذلك الوقت. علماً أن التحسن المتوقع في الطلب العالمي على النفط لن يكون كافياً في هذه الحالة لإمتصاص هذا الفائض. في الخلاصة، يبدو واضحاً أن أفضل ما يمكن أن نتوقعه دول الأوبك في المرحلة المقبلة هو إرتفاع إضافي في سعر النفط في المدى القصير أو المتوسط. أما بعد ذلك، وبغض النظر عن إحتمالات الحرب والسلام، والأسابيع المقبلة، فإن للمعطيات الحالية تشير إلى أن الأسعار ستستجبه نحو الإنخفاض بتأثير الإنتاج الغاضض سواء من قبل دول الأوبك أو الدول للنتجة الأخرى مقارنة بالعمو للتعوق في الطلب العالمي. ولعل من الضروري أن تستعد وتتخسب منظمة الأوبك لذلك منذ الآن وأن تأخذ العبر من عدم قدرتها على تحقيق إلزام الدول الأعضاء بنظام حصص الإنتاج السابق خلال العام 2002. ويبدو الأمد الطويل في غير صالح للنظمة، بل يرى العديد من الخبراء أن دورها وفعاليتها في السيطرة على أسعار النفط سائر نحو التمهيش إن هي لم تستطع التصرف كوحدة مترابطة ومليزمة بأهدافها.

التوتر في المنطقة وحالة الترقب والتخوف من تطورات وإنكسارات مختلفة في منطقة الشرق الأوسط ككل. وعلى إفتراض عدم تأثر إمدادات النفط من المنطقة فإن ذلك سيؤدي إلى إرتفاع كبير أيضاً في الإمدادات النفطية.

ويمكن التوقع ضمن هذا السيدياروي بأن الاقتصادات الصناعية ستدخل في مرحلة جديدة من الركود يؤدي إلى تراجع الطلب العالمي على النفط ويسهم في نهاية الأمر إلى الحد من إرتفاع أسعاره. أما بالنسبة لمنظمة الأوبك فسيكون لزاماً عليها بأن تعمل كما وعدت على تأمين الإمدادات النفطية المطلوبة على إفتراض عدم تأثر قدرتها على القيام بذلك بالأعمال العسكرية. لكن للنظمة قد تقف عاجزة عن تخفيض الأسعار بزيادة الإنتاج كما حدث في الفترة الأخيرة وذلك لبعض الوقت على الأقل وإلى أن تترسخ الثقة بأن هذه الإمدادات ستبقى متوقفة. أما الكلمة الفصل أثناء ذلك فستكون للسوق الأجلة حيث ستلعب العوامل النفسية الدور الأساسي في إبقاء الأسعار على مستوى مرتفع. والنهاية المرجحة لهذا السيدياروي هي أن

الحسم السويح للآزمة العراقية قد يؤدي إلى إنتعاش الاقتصادات الغربية ونموها بنسب أفضل مما هو متوقع حيث سيبدأ هذا الإنتعاش بقلقة قوية في أسواق الأسهم بعد إنتهاء فترة الترقب المسائدة منذ أشهر وينعكس بالتالي بشكل إيجابي على الإنفاق الاستهلاكي والاستثماري.

وسيؤدي كل ذلك إلى نمو الطلب العالمي على النفط خلال العام 2003 بقدر يفوق التوقعات الأخيرة لوكالة الطاقة الدولية وهو ما قد يتيح لجمال لبعض الزيادة في الطلب على إنتاج الأوبك.

السيدياروي الثاني

تبدا الحرب على العراق قبل نهاية الفصل الأول أيضاً ولكنها تطول وتتطور إلى حرب شوارع في المدن الرئيسية وتؤدي إلى خسائر كبيرة في الأرواح وتصاب بعض المنشآت النفطية في العراق بأضرار فادحة. وينعكس كل ذلك قلالاً واضطرابات في دول عربية عدة، وعمليات إرهابية. وتستغل إسرائيل الفرصة لتوسيع إمداداتها في المناطق الفلسطينية ولتحقيق أهداف عسكرية أخرى. ويتأخر الحسم في العراق لعدة أشهر أو تبقى الأمور غير مستقرة كما حدث في أفغانستان.

وفي هذه الحالة فإن أسعار النفط سترتفع فور اندلاع الأعمال العسكرية أيضاً ولكنها قد تصل إلى مستويات أعلى وتم تبقى عليها لفترة أطول تتزامن مع استمرار

حصص إنتاج دول الأوبك القديمة والجديدة والإنتاج الفعلي

في تشرين الثاني/نوفمبر 2002 (ألف برميل في اليوم)

الدولة	حصص الإنتاج القديمة	الإنتاج الفعلي (في نوفمبر 2002)	حصص الإنتاج الجديدة
الجزائر	693	960	735
أندونيسيا	1.125	1.120	1.193
إيران	3.186	3.500	3.377
الكويت	1.741	1.890	1.845
ليبيا	1.162	1.355	1.232
نيجيريا	1.787	1.982	1.894
قطر	562	695	596
المملكة العربية السعودية	7.053	7.856	7.476
الإمارات العربية المتحدة	1.894	2.020	2.008
فنزويلا	2.497	2.922	2.647
المجموع	24.700	24.300	23.003

في ظل أجواء الحرب:



تكاثر التهكنات حول أداء الأدوات المالية والعملة الرئيسية في الأشهر المقبلة في ظل تزايد احتمالات وقوع الحرب على العراق. وتتضارب الآراء كثيراً في هذا المجال بالنظر إلى العوامل العديدة للجهولة، وفي مقدمتها أسعار النفط التي تراوح التوقعات حولها بين 20 وصولاً إلى 80 دولاراً للبرميل الواحد، إضافة إلى طول مدة الحرب التي تراوح التقديرات حولها بين بضعة أسابيع وأشهر عدة. وبالنظر إلى الأهمية الاستراتيجية للنفط بالنسبة لختلف اقتصاديات العالم، فإن بعض أسواق المال والعملة أخذت تتعرض مؤخراً للتقلبات حادة وسريعة في حين دخلت أخرى في فترة من الجمود في انتظار ظهور معالم المرحلة المقبلة أو توضيح اتجاهاتها على الأقل.

أسواق الأسهم الدولية

تشهد أسواق الأسهم العالمية حالياً أطول فترة تراجع منذ الحرب العالمية الثانية، وإن كانت أقل حدة حتى الآن من فترتي 1929-1932 و1973-1974، بحيث أصبح أداء السندات أفضل من أداء الأسهم للسنوات الـ 16 الماضية. فمهد بداية العام 1987 بلغ مردود مؤشر السندات الحكومية الدولية الذي يصدره بنك ج.ب. مورغان 234,4 في المئة مقارنة مع مردود مؤشر الأسهم الدولية الذي لم يتجاوز 188,2 في المئة خلال الفترة نفسها. وتتناقض هذه النتيجة مع النظرية المالية التي راجت كثيراً في السنوات الأخيرة والتي تقول بأن أداء الأسهم طويل الأجل هو أفضل من أداء السندات الحكومية. إذ ينبغي أن يكافأ المستثمرون في الأسهم على المخاطر الأعلى

التي يحملونها. لكن الأثر الأخطر لتدري أسعار الأسهم الدولية هو على احتساب مخصصات تقاعد الموظفين لدى المؤسسات الكبرى وصناديق التقاعد وشركات التأمين والتي استثمرت الجزء الأكبر من مخصصات التقاعد في الأسهم في العقد الماضي على أساس أن أداء الأسهم هو الأفضل بين الاستثمارات كافة على المدى الطويل، فإن هبوط أسعار الأسهم منذ العام 2000 لم يؤد إلى انخفاض حاد في قيمة استثمارات مخصصات التقاعد فحسب، بل أخذ يدفع العديد من الشركات التي تقل استثمارات مقابل مخصصات التقاعد لديها عن 90 في المئة من هذه المخصصات إلى إعادة تكوين الفرق، ما سينعكس على أرباح العديد من هذه الشركات التي وصل العجز لديها إلى مئات

الملايين من الدولارات وحتى إلى مليارات الدولارات. وقد يدخل ذلك الشركات وصناديق التقاعد في حلقة مفرغة، حيث يؤدي تكوين مخصصات إضافية إلى انخفاض الأرباح وبالتالي إلى تراجع أسعار الأسهم مجدداً، ما يخفض بدوره قيمة استثمارات مخصصات التقاعد، وهكذا دواليك. ويمكن أن يتعمق هذا الاتجاه بالنظر إلى تقلص أرباح الشركات بشكل عام نتيجة تباطؤ نمو الاقتصادات الغربية في العامين الأخيرين ما قد يحدث ركوداً حاداً في أسواق الأسهم، خصوصاً إذا ترافق ذلك مع ارتفاع في أسعار النفط.

أضف إلى ذلك استمرار موجة التحقيقات حول الممارسات المحاسبية المشبوهة لدى الشركات الأميركية بصورة خاصة والتي أخذت مؤخراً تأخذ أبعاداً

جديدة فقد رفعت لجنة الأسواق المالية الأميركية SEC مؤخراً دعوى قضائية ضد شركة التدقيق KPMG وعدد من شركاتها لسماحهم لشركة Xerox المنتجة للجهيزات المكتبية بتخفيض إيراداتها بمقدار 3 مليارات دولار بين العامين 1997 و2000، علماً بأن Xerox كانت دفعت العام الماضي 10 ملايين دولار لتسديداً لدعوى أقامتها اللجنة ضدها حول التلاعب المحاسبي لدى الشركة كما أعادت تصحيح بياناتها المالية. كما طالوت تحقيقات قضائية في الولايات المتحدة عمليات حملت لصالح بنك كريدتي ليونيز العام 1992 شبيهة بأسلوب العمليات لدى شركة "انرون" والتي قامت على استخدام شركات أوف شور أسسها "سيتي بنك" في الثلاثين. من جهة أخرى، أعادت شركة "كوسيت" للاتصالات تصحيح بياناتها المالية للعامين 2000 و2001 أربع مرات متتالية لتتخفف إيراداتها بمقدار 2,2 مليار دولار للسنتين.

لا شك أنّ إعادة فتح ملفات الشركات على أنواعها بهذا الشكل والتحقيق حول حساباتها لسنوات عدة خلت كليل بعد ذاته في إضعاف أسواق الأسهم وضعفعتها وتخفيض ثقة المستثمرين بها، خصوصاً وأن الكثير من الشركات لجأت إلى وسائل محاسبية مختلفة لتعزيز إيراداتها بغية تحقيق توقعات "ول ستريت". لذلك، فإنّ ارتفاع محتمل في أسعار النفط في ظل العوامل السلبية العديدة التي تعصف حالياً بأسواق الأسهم العالمية. لكن في المقابل، يتوقع العديد من الخبراء أن يؤدي التقلّص الشامل لمحاسبة الشركات الأميركية إلى البدء بمرحلة جديدة خالية من الشوائب، ما يعيد الثقة مجدداً بأسواق الأسهم، خصوصاً الأميركية، ويختلّ الحال أمام عودة ارتفاع أسعار أسهم الشركات القوية، خصوصاً في حال نجاح الولايات المتحدة في حصر تداعيات أزمة العراق بشكل سريع.

السندات الدولية

تعتبر السندات الحكومية في معظم البلدان الصناعية عالية الأسعار بسبب انخفاض معدلات الفوائد على العملات الدولية إلى أدنى مستوياتها منذ عقود عدة، خصوصاً في الولايات المتحدة حيث حكمت عرض سندات الدولة نتيجة لبقاء الحكومة إصدار العديد من فئات السندات وذلك إثر

تقلص حاجتها إلى التمويل في ضوء تسجيلها فوائض في موازنتها في العامين الآخرين. لكن مع تراجع النمو الاقتصادي الأميركي وتوقع خفض بعض معدلات الضرائب، ينتظر أن تظهر مجوزات كبيرة مجدداً في الموازنة العامة الأميركية، ما يجبر الحاجة إلى إصدار سندات جديدة في الأشر للقبلة ويؤدي إلى انخفاض أسعارها. بالنسبة إلى سندات الشركات، فإنّ أجواء القلق والترقب ليست مؤاتية لإصدار سندات جديدة خصوصاً وأن معظم الشركات الدولية تؤجل حالياً مشاريعها الاستثمارية طويلة الأجل، بل وإن العديد منها يقلص عملياته ويخفض عدد موظفيه في ظل المرحلة الاقتصادي. فالمرحلة الحالية ليست مرحلة توسع وانتشار، بل هي على العكس فترة تجميع القوى وإعادة نظري ستراتيجيات العمل في انتظار توضّح الأفق

عملات 11 دولة أوروبية. ذلك أنّ تطوّر أسعار صرف هذه العملات لم يعد مرتبطاً بأداء اقتصاديات الدول الصناعية فحسب، بل أصبح يتأثر بشكل متزايد بأدائها السياسي بدليل تقلبات سعر صرف الدولار مقابل اليورو في الأشهر القليلة الماضية. فإنّ ارتفاع سعر صرف اليورو مؤخراً لا يعود إلى أسباب اقتصادية، حيث أنّ النمو الاقتصادي في الاتحاد الأوروبي أقل مما هو عليه في الولايات المتحدة منذ سنوات عدة. لكن مخاوف الحرب أخلت تدفع بعض المستثمرين إلى التوجّه نحو عملات الدول الأقل ارتباطاً بالحرب، حيث أنّ الأحاديث حول التكاليف الباهظة المتوقعة للحرب على الولايات المتحدة والتكهّنات بحلول مدة الحرب وامتداد رعتها أخذت تنعكس على الدولار الأميركي مؤخراً بالنظر إلى الآثار البالغة المترتبة على ذلك بالنسبة للاقتصاد



الحرب تلهي بصفاتها على البورصات العربية

الأميركي. في المقابل، فإنّ نجاح الولايات المتحدة في إنهاء الأزمة في فترة قصيرة نسبياً يمكن أن يشكل دعماً جديداً للشركات الأميركية لإطلاق المشاريع الاستثمارية والتوسعية، ما يؤثر بدوره إيجابياً على الاقتصاد والدولار الأميركي. بالنسبة لبلن الياباني، فإنّ استمرار الركود الاقتصادي في اليابان في ظل أزمة ديون المصارف من دون ظهور أي حل مقنع ونهائي لها يحول دون استفادة الين من أي ضعف في الدولار رغم إظهار سعر صرفه تحسّناً مؤقتاً الشهر الماضي تجاه الدولار واليوروبوعاً. لكن القلق حول أسعار النفط يهبط ضاغطة على الاقتصاد والعملية اليابانية، خصوصاً وأن اليابان يستورد معظم حاجاته النفطية من الشرق الأوسط. أمّا الفرنك السويسري، فقد تراجمت أهميته

الاستثماري. ورغم هبوط معدلات الفوائد إلى مستويات متدنية جداً، فإنّ التخوف من حدوث أزمة ركود عالمية لا يشجع الشركات الكبرى خصوصاً تلك التي لديها عمليات في مناطق مختلفة من العالم على إصدار سندات دين. أضف إلى ذلك، إنّ تزايد عدد سندات الشركات المختلفة عن السداد في العامين الماضيين لا يمثل الإطّار الأنسب لإصدار سندات جديدة، خصوصاً لدى الشركات ذات التصنيف الائتماني المتوسط والضعيف.

العملات الأجنبية

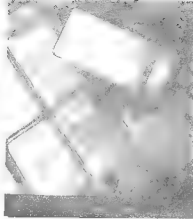
لا زال التوقع بأسعار صرف العملات الدولية من الأصعب مقارنة بغيره عند الاستثمارات الأخرى رغم انخفاض عدد العملات الدولية بعد حلول اليورو مكان



المصارف العربية

إن تباطؤ نمو الاقتصادات العربية وتأخير الكثير من المشاريع الاستثمارية الكبرى في الأشهر الأخيرة في ظل أجواء القرب والحذر بدأ يؤثر على القطاع المصرفي المحلي خصوصاً لجهة التسليفات. فقد أصبحت للمصارف أكثر تشدداً في منح التسليفات الجديدة في الآونة الأخيرة وأكثر تحفظاً في تقييم محافظها الائتمانية القائمة مع اتجاه عام نحو تكوين مؤونات أعلى تجاه الديون. ويبدو الوضع دقيقاً بعض الشيء لدى عدد من المصارف في كل من مصر والمغرب والأردن، حيث ارتفعت نسبة الديون المشكوك في تسليفها إلى ما فوق 10 في المئة بل وأكثر من 20 في المئة في بعض الحالات، ما يضيق مجال التحرك لدى هذه المصارف إذا تعرضت الاقتصادات المحلية لأزمة ركود في حال حدوث حرب طويلة في المنطقة (أو ارتفاع حاد في أسعار النفط. وقد يكون ذلك دافعاً لدمج بعض المصارف التي يصعب أن تحصل وحدها على التمويل المطلوب المتعذر بالنظر إلى محدودية رساميلها وصغر حجم موجوداتها.

لكن الكثير من المصارف العربية بشكل عام تواجه حالياً فائضاً ملحوظاً في السيولة، خصوصاً في دول الخليج، بالنظر إلى تحويل بعض الرساميل العربية من الخارج من جهة، وتأجيل عدد من المشاريع الاستثمارية الكبرى وبرامج الخصخصة في بعض البلدان العربية من جهة أخرى. وقد كشفت مصارف عدة جهودها في الفترة الأخيرة لتعزيزين قطاع قروض التجزئة بما يعوض جزئياً عن تراجع وتيرة التسليفات للمؤسسات الخاصة والمؤسسات العامة، لكن الطلب على قروض التجزئة ظل كذلك في فترات عدم الاستقرار بما لا يسمح بالتوسع كثيراً في هذا المجال. ولا شك أنَّ فائض السيولة يسمح للمصارف بتجاوز أية أزمة أو فترة ركود، لأنَّه من ناحية أخرى لا بد أن يؤثر على مستوى الربحية التي قد تتراجع نتيجة للمردود التقني للتوقيعات السائلة قصيرة الأجل مقارنة بالاستثمارات والتسليفات الائتمانية الأطول أجلاً. لكن السلامة والاستثمارية والحفاظ على حقوق اللودين والمساهمين تصبح أهم الأولويات في مثل هذه الأوقات القلقة. ■



اجنبية مهمة بسبب هذه الأجواء، لا سيما وأنَّ التوقعات بإمكانية توجه بعض الاستثمارات إلى الأسواق الناشئة، ومنها الأسواق المالية العربية، نتيجة هبوط أسعار الأسهم في الدول المتقدمة، ما يتحقق نظراً لعزوف المستثمرين الدوليين شبه الكلي عن أسواق الأسهم في ظل تراجع الثقة بالأسهم بشكل عام. وكنتيجة لتراجع الثقة، أصبحت عوامل السيولة والشفافية وعمق الأسواق المالية المختلفة أكثر أهمية مما كانت عليه خلال التسعينات حين كان العديد من هذه الأسواق يشهد نمواً مطرداً.

لكن في حال حدوث حرب قصيرة وباضرار معدومة نسبياً، فإنَّ العديد من اقتصادات المنطقة قد تتعرض مجدداً وتشتت المشاريع الاستثمارية التي جمعت أو أجلت في الفترة الأخيرة، ما يعود ويحرك عجلة النمو ويشجع المؤسسات والشركات على التسعي للحصول على التمويل الإضافي سواء عبر طرح الأسهم في البورصات أو إصدار سندات الدين، إضافة إلى طلب القروض والتسهيلات المصرفية. ويمكن أن يسهم ذلك في اجتذاب بعض الرساميل العربية التي حولت في مرحلة سابقة من الأسواق الدولية، في أعقاب 11 أيلول/سبتمبر 2001 وهبوط أسعار الأسهم الدولية، والتي لا زال معظمها متوقفاً كسيولة جاهزة. إلا أن بعض الرقابين يرون أنه في حال هبوط أسعار النفط إلى مستويات متدنية كما يتوقع البعض، فإنَّ العديد من الاقتصادات العربية، خصوصاً دول الخليج، لن تستعيد نموها بالسرعة المرجوة، ما يتعكس سلباً على أداء الشركات المحلية وأسهمها.

القيمة كعملة احتياط في السنوات الأخيرة لا سيما بعد ظهور عملة اليورو التي أصبحت تشكل بديلاً أكثر توازناً للدولار بالنظر لحجم الاقتصاديات التي تتعامل بها.

الذهب

ارتفع سعر الذهب بشكل ملحوظ في الأشهر القليلة الماضية، إذ عادت جاذبيته لتبرز من جديد كملاذئ آمن فور بدء العاصف من حرب على العراق. وكان الذهب قد فقد الكثير من بريقه في العقد الماضي نظراً لتراجع الضغوط التضخمية في معظم مناطق العالم بحيث لم يعد يشكل حماية للثروات من تدني قيمتها النقدية، حتى أن العديد من المصارف المركزية حول العالم أخذت تهيب احتياطياتها من الذهب نظراً لعدم مناهي مردود عكس السندات والعملات وأدوات التحوط المختلفة.

لكن تراجع مردود معظم الأدوات المالية الاستثمارية يمكن أن يدفع بعض المستثمرين، خصوصاً متابعي الاستثمار والتقاعد التي تتجهج إلى تحسين أدائها الذي تراجع كثيراً في العامين الماضيين، إلى السعي نحو تحقيق بعض الأرباح الرأسمالية من ارتفاع كبير في سعر الذهب كذلك، وفي حال تحققت التوقعات بارتفاع أسعار النفط إلى أكثر من 45 دولاراً للبرميل وبغالبها على مستويات عالية لدة طويلة نسبياً، فإنَّ ذلك سيؤدي إلى عودة ارتفاع معدلات التضخم في معظم اقتصادات العالم، ما يجعل الذهب مرة جديدة إحدى الأدوات المالية المفضلة للحفظ على قيمة الأموال. في خلاف ذلك، فإنَّ إمكانية تسجيل أسعار الجارية (Spot) للذهب زيادات كبيرة كالتي شهدتها في أوائل الثمانينات تبدو ضئيلة في ضوء تطور أساليب الهندسة المالية وتكاثر الأدوات المالية المركبة التي تقدم وسائل مبتكرة للتحوط أو المضاربة، إضافة إلى حلها مشكلة تخزين الذهب ونقله.

الأسواق المالية العربية

رغم تسجيل عدد من البورصات العربية أداءً مثيراً للعام الماضي، لا سيما في الكويت وقطر، يبدو أنَّ معظم الأسواق المالية في البلدان العربية لن تتمكن من تحقيق أية نتائج بارزة معطى هذه السنة نظراً لتخفيف أجواء الحرب على معظم المنطقة بشكل عام، أضف إلى ذلك عدم توقع استقطاب الأسواق العربية المنفتحة على الخارج أية استثمارات

DANIEL JEANRICHARD

تلي في سكرين، بالتاريخ الكبير من «دانيال جان ريشارد»



"TV SCREEN" Grand Calendrier



JEANRICHARD SA

CH-2301 La Chaux-de-Fonds • Tél. +41 (0)32 911 36 36 • Fax +41 (0)32 911 36 37
info@danieljeanrichard.ch • www.danieljeanrichard.ch

السعودية: +٩٦٦ ٢ ٦٦٥٢٠٥١ = الإمارات العربية المتحدة: +٩٧١ ٦ ٥٣٧٧٧٢٦ = الكويت: +٩٦٥ ٢٤٠٠٩٥١ = البحرين: +٩٧٣ ٥٣٥٠٩١ = قطر: +٩٧٤ ٤ ٤٠٨٤٠٨ =
= شنغن: +٩٦٨ ٥٦٠٩٤٥ = سوريا: +٩٦٣ ١١ ٣٣٢٢٦٥٠ / ١١ ٣٣١٤٤١٤ = لبنان: +٩٦١ ٩ ٩٠٠٠٥٥ = الأردن: +٩٦٢ ٦ ٤٦٥٠٩٤٤ = مصر: +٢٠٢ ٢٩٩٩٦٦٦

الخسائر المتوقعة 1,5 مليار دولار الأردن: موازنة طوارئ وتدابير لتأمين المخزون النفطي

عنان - أمجد بكر

وفي تصريح خاص قالت ريم بدران، مدير عام مؤسسة تشجيع الاستثمار، إن المعطيات والتطورات السياسية في المنطقة على الصعيدين الفلسطيني والعراقي شكّلت تحدياً كبيراً أمام أعمال ونشاطات المؤسسة وقرارات المستثمرين، ما انعكس سلبياً على حركة الاستثمار والمستثمرين وعدد المشاريع الجديدة المستفيدة من مزايا وحوافز القانون.

وأضافت: "على الرغم من هذه الظروف الصعبة التي تمرّ بها كل دول المنطقة، إلا أنّ مجلس الإدارة اتّخذ خطة للعام الحالي تهدف لإجازة مشاريع جديدة مستفيدة من قانون تشجيع الاستثمار بحجم إجمالي 700 مليون دولار كاستثمارات محلية جديدة واستثمارات ناتجة عن توسع مشاريع قائمة واستثمارات أجنبية مباشرة والعمل على جذب واستقطاب استثمارات أجنبية مباشرة بالكامل أو من خلال مشاريع مشتركة مع مستثمرين محليين".

وبانخفاض ملموس، هبط معدل حجم المشاريع التي تقدمت للاستفادة من قانون تشجيع الاستثمار خلال العام الماضي، إذ بلغت نحو 424 مليون دولار مقارنة مع العام السابق 2001 والتي بلغ حجمها 650 مليوناً

تخوفهم من الآثار الاقتصادية التي قد تترتب على نشوب حرب في المنطقة، فالعراق يعتبر الشريك الاستراتيجي الأكبر للأردن، إذ يستورد أكثر من 23 في المئة من حجم الصادرات الأردنية.

وفي حديث خاص لـ "الاقتصاد والأعمال" أكد وزير المالية ميشال ماروتو على أنّ العام الحالي "سيكون عاماً صعباً واستثنائياً بسبب ما قد تشهده المنطقة من أحداث، ما يستدعي التعامل مع مختلف المتغيرات بكل جدية خصوصاً مع ارتفاع أسعار النفط وما سيقترّب عليها من أعباء مالية"، مشيراً إلى أنّ التقديرات الأولية للخسائر التي ستلحق بالاقتصاد الأردني تقدر بنحو 1,5 مليار دولار.

وبحسب التوقعات الرسمية، فإنّ أكثر القطاعات التي ستتضرر من الحرب هو قطاع النقل حيث تعمل أكثر من 7 آلاف شاحنة على الخط البحري بين الأردن والعراق، إلى جانب النفط والسياحة وتجارة الترانزيت والصناعة، كما ستراجع قدرة الأردن على جذب استثمارات أجنبية للقيام بمشاريع جديدة من شأنها خلق فرص عمل جديدة تسهم في حل مشكلتي الفقر البطالة اللتين يعاني منهما الأردن.

سلسلة من الإجراءات الوقائية اتخذتها الحكومة الأردنية مؤخراً في محاولة لتفادي الانعكاسات السلبية للحرب، وعلى الأصة كافة، بدءاً بالجانب البيئوماسي الذي استهدف حث العراقيين على إبداء أقصى قدر من التعاون مع المفتشين وبنل الجهود لدى العواصم الكبرى في محاولة لتجنّب المنطقة ويلات حرب على وشك الوقوع، مروراً بالجانب العسكري الذي انصب على تعزيز الدفاعات الأردنية. ويدخل في هذا الإطار الحصول على 3 بطاريات صواريخ باتريوت المضادة للصواريخ، وصولاً إلى الشق الاقتصادي الذي كانت أبرز سماته إقرار موازنة طوارئ للعام 2003 أخذت في الاعتبار استيعاب الآثار المحتملة لنشوب الحرب.

الخسائر: 1,5 مليار دولار

وإن ما يبدو الوضع الداخلي مستقراً، ولا ينتظر أن تتجاوز أشكال التعبير عن الغضب الشعبي تنظيم المسيرات والاعتصامات، كما كان الحال في حرب الخليج الأولى، لا يخفي مسؤولون أردنيون



جيلاني طريف



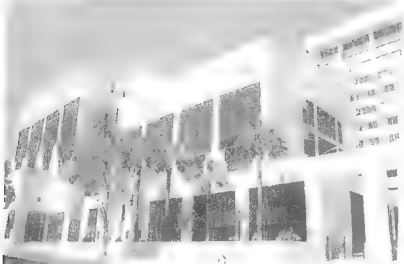
ريم بدران



باسم عوض الله



ميشال ماروتو



البنك المركزي الأردني، لحدائش كبير من العملة الصعبة

وأنها لن تكون أكثر من مجرد أزمة عابرة يمكن التكيف والتعاضد معها وتجاوز آثارها خلال فترة معقولة.

ويعزز من ذلك الثقة باستقرار أسعار صرف الدينار الأردني، الذي ترجع معظم التحليلات أنه لن يتأثر بالضربة كونه مرتبطاً بالدولار، ولدى البنك المركزي احتياطي كبير من العملة الصعبة يبلغ 9.3 مليارات دولار، إضافة إلى رصيد كبير من الأموال التي يحولها الأردنيون من البنوك في الخارج، والتي تغطي تراجعاً محتملاً في أداء القطاع المصرفي.

غير أن بعض الانعكاسات السلبية ستطاول سوق الأوراق المالية التي تتأثر بالتقلبات السياسية، ويمنح جليل طرفه، الرئيس التنفيذي للسوق من أن البورصة ستكون أبرز الفاسدين إذا ما حدثت الضربة.

سوق الذهب

كما ألقت التهديدات الأميركية بظلالها على أسواق الذهب المعانة محدثة هزة نوعية في الأسعار تجاوزت خلال الأيام القليلة الماضية ما تسببه 30 في المئة، تسبب في ولوج طاهرة الإقبال على بيع الذهب، وعزوف العامة عن الشراء باستثناء المقيمين على الزواج.

وقال الصائغ وعد الحكوموي إن إقبال الأردنيين على شراء الذهب يكاد يكون معدوماً بسبب الأوضاع السياسية السائدة في المنطقة وأن نسبة الإقبال على البيع في تزايد مطرد. ■

عسكورية إلى العراق، كما حصلت الحكومة على تمهيدات أوروبية ويابانية مشابهة. ويصل الدعم المنتظر الذي تقدمه الحكومة الأميركية للأردن إلى نحو مليار دولار، غير أن مصادر أردنية تؤكد أن هذا الرقم ليس دقيقاً بالضربة، فالإدارة الأميركية لم تقدم للكونغرس حتى الآن إلا بمشروع قانون بقيمة 450 مليون دولار مساعدات للأردن، ولم يحوي تقديم أية مشروعات أو مساعدات إضافية.

كما أعلنت اليابان عن استعدادها تقديم مساعدات إضافية طارئة للأردن في حال نشوب حرب في المنطقة، ويؤكد وزير التخطيط باسم عوض الله الذي اختتم مؤخراً زيارة لطوكيو وجولة يابانية مساعدة للملكة، وأن المسؤولين اليابانيين أبدوا استعدادهم لتقديم العون للأردن لمواجهة الآثار المحتملة للحرب على اقتصاده، كما اتفق من حيث المبدأ على إعادة جدولة ما قيمته 200 مليون دولار من الديون اليابانية المستحقة خلال الفترة من 2002-2007. وتعدّ اليابان الدائن الأكبر للأردن، حيث يبلغ مجموع ديونها على الأردن ما قيمته 1.6 مليار دولار.

الدينار الأردني

يميل أغلب الخبراء إلى التخفيف من حدة المخاوف من انعكاسات الضربة الأميركية للعراق على الاقتصاد الأردني، ويعتقد البعض أن آثار الضربة لن تكون كارثية على الاقتصاد كما يصورها البعض

باستثناء مشروع جرميا الديسي البالغة قيمته 592 مليون دولار.

وأشارت بنيران إلى أن الاستثمار المحلي سجل خلال العام الماضي 2002 أعلى نسبة من مجموع المستثمرين حيث استحوذ على 56 في المئة من إجمالي هذه المشاريع، في حين جاء الاستثمار الأميركي والكندي في المرتبة الثانية تلاه الاستثمار الأوروبي ثم الاستثمار العربي واستثمار الشرق الأقصى وخصوصاً الصين.

تفائل بتجاوز الأزمة

ورغم الظروف الرأبنة والتحديات التي تعترض عجلة الاقتصاد الأردني، إلا أن ميشال مازو متفائل بقدره الملكة على تجاوز تداعيات الحرب، وأكد أن حكومته قد درست بمعية السيناريوهات المتوقعة لتداعيات نشوب حرب على العراق ومستعدون لأجبتها، الأمر الذي يؤكد أيضاً وزير التخطيط باسم عوض الله، الذي قال، "نحن متنبهون لذلك، والحكومة اتخذت الإجراءات الكفيلة بتأمين الحاجات اللازمة لفترة غير قصيرة".

ويسودد الأردن من العراق احتياطاته من النفط الخام والشتقات النفطية بشروط تفضيلية بموجب بروتوكول جدد في شهر تشرين الثاني/ نوفمبر من العام الماضي، وينص على قيام العراق بتزويد الأردن بأربعة ملايين طن من النفط ومليون طن من المشتقات النفطية الأخرى بسعر تفضيلي إضافي إلى جزء مجاني، ما يوفر على خزينة الدولة نحو 700 مليون دولار.

ومن جهة ثانية، قامت الحكومة بحملة من الإجراءات الاحترازية من شأنها زيادة مخزونها النفط، حيث قامت باستئجار باخرة تخزين سعتها 150 ألف طن، ترسو إلى جانب باخرة أخرى كانت اشترتها الحكومة واستعتها 300 ألف طن في ميناء العقبة، ما سيرفع الاحتياطات النفطية عدا من مخزون صفاة البترول الأردني إلى 450 ألف طن. ومن المتوقع مع إجراءات توشيد استهلاك الوقود المنتظر أن يكفي هذا المخزون لمدة ستة أشهر.

تمهيدات مالية

وبدخل في إطار مواجهة التداعيات الاقتصادية للحرب السعي لزيادة المساعدات من الدول المانحة. وكانت الولايات المتحدة الأميركية تمهيد بدعم الأردن اقتصادياً في حال توجيه ضربة

بعد مبادرة من الوسطاء وتجارب من الحكومة السوق المالية التونسية تستعد لمرحلة جديدة

مؤشر السوق المالية وأسعار الأسهم وحجم التداول بشكل متواصل منذ نحو سنتين بعد أن كانت سجلت معدلات مرتفعة.

الجديد في هذه المبادرة، مشاركة أصحاب القرار في شركات الوساطة جميعاً، وارتفاع مستوى النقاش بعيداً عن تحميل المسؤولين، وبعيداً عن أجواء التنافس لاكتساب ود المستثمرين. وهذا الأمر ساعد على الخروج بتشخيص عقائلي للأوضاع وعلى وضع أسس لحل شكلت ما يشبه مبادرة إنقاذ وانطلاقة جديدة للسوق المالية، يشارك في تحقيقها جميع الأطراف من وسطاء وهيئة السوق والسلطات المالية والتقنية، وتم رفع توصيات إلى وزارة المالية التي عقدت اجتماعاً مع الوسطاء برئاسة الوزير توفيق بكار، ثم جرى اجتماع آخر في القصر الرئاسي حضره ورئيس مجلس إدارة البورصة صلاح الدين العجمي.

مؤشرات ايجابية

بعد فترة ارتخاخ لمدة سنتين، شهدت بورصة تونس تراجعاً مستمراً منذ الفصل الأول من العام 2001 حتى اليوم، فانخفضت المؤشرات بشكل درامي وبدأت الأمور مذنبة للظهور من دون أي محاولة إنقاذية، ما ساهم في تفاقم الأوضاع. ولعل ذلك انخفض حجم التداول إلى أدنى مستوياته بحيث أن مردود عمليات للتجارة لم يعد يغطي راتب عدد ضئيل من الموظفين لدى شركات الوساطة (التبادل اليومي أقل من 500 ألف دينار أحياناً)، وفي الإجمال تراجع حجم التداول في العام 2002 بنسبة 32 في المئة عن العام 2001، وبنسبة 63 في المئة عن العام 2000، أما مؤشر البورصة فانخفض إلى 11,66 في

يبدو هذا الأمر مستبعداً أو بعيداً، بل يمكن القول إن المؤشرات قد تنقلب بسرعة.

مبادرة الإنقاذ

بعيداً عن الأضواء، والضجيج الإعلامي، عقد ممثلو شركات الوساطة في بورصة تونس خلوة في مدينة الحمامات خلال كانون الثاني/يناير الماضي، تدارسوا خلالها على مدى يومين الأسباب التي أدت إلى هبوط

أوائل شهر شباط/فبراير الماضي، أعلن بنك تونس والإمارات للاستثمار عن توزيع أرباح على المساهمين من حملة الأسهم عن العامين الماضيين، بعد أن كان أعلن سابقاً عن توقف مساعي الدمج مع مصرف "الاتحاد الدولي للبنوك" واتجاهه إلى تحويل البنك من مجال تخصصه في الاستثمار والتنمية إلى مصرف شامل يمارس كل أنواع النشاط التجاري، كما كان أعلن عن عدم توزيع الأرباح لفترة معينة.

أشاعت خطوة البنك للتمثلة بتوزيع الأرباح ارتياعاً لدى حملة الأسهم، الذين لا يملكون أسهماً حتى التصويت، وهم بالنتيجة، بعيدون عن القرار الإداري للبنك، لكن الارتياح الحقيقي كان لدى شركات الوساطة وجميع المتعاملين في السوق المالية التونسية، لأن هذه الخطوة جاءت بمثابة صدمة إيجابية لكل ما تشهده بورصة تونس من سلبيات منذ نحو سنتين، غير أن للطلعين على ما يجري في السوق المالية باتوا مقتنعين أن المبادرة التي قام بها أصحاب المسوق (شركات الوساطة) بعيداً عن الأضواء قد بدأت تعطي ثمارها، والمقترحات التي قدموها إلى السلطات العليا قد لقيت أذاناً صاغية، والأهم ما في الأمر أن فكرة "الأخوة الأعداء" قد ولت إلى غير عود، فالسوق المالية تأكلت ولم يبق منها ما يستحق التناحر والتنافس، وبات أهل المهنة في هم إنقاذ السوق والإبقاء عليها، وهذا في حد ذاته مؤشر إيجابي، بل واحد من أهم العوامل التي يمكن أن تعيد للسوق المالية التونسية وريقها خصوصاً إذا ما قامت السلطات المالية بدورها في عملية الإنقاذ. ولا

مؤشر السوق المالية
BOURSE DES VALEURS
MOBILIÈRES





زهب كراز



صلاح الدين المجيدي



الوزير توفيق بكار

توعية وتحفيز تشجع على الاستثمار في الأسواق المالية. إلا أن بورصة تونس كانت منذ تلك الفترة تطلق الضربة تلو الأخرى بشكل إفرادي، ما أثر في الإجماع على الأداء، ولم تكن خطوة بنك تونس للاستثمار سوى واحدة من أبرز السلبات حين أجمع من توزيع الأرباح لحمة الأسهم، وهذا ما جعل الأفراسيابيا في الشهر الماضي حين أعلن قراره الجديد.

غير أن جملة من العوامل الأخرى السلبية أو الضربات تالتت خلال العام الماضي وأهمها: الإعلان عن أزمة مالية في الخطوط التونسية، انهيار مجموعة باطام، أسهم البنك التونسي القطري للاستثمار، خصخصة مصرف الاتحاد الدولي للبنوك، وخروج المساهمين الكبار واستثناء صغار المستثمرين، عدم احترام التعهدات في عمليات إدراج عدد من الشركات الحكومية في السوق وعدم متابعة الأسهم التي انخفض سعرها بعد يومين من عرضها، وغياب السوق الثانوية.

الحل موجود

أجمع الوسطاء في بورصة تونس على أن الحلول موجودة، كما أجمعوا على ضرورة التعاون في ما بينهم لأن السوق للجميع، ومسؤولية الجميع، والبلاد لا تتحمل الهزات الاقتصادية في هذه الظروف الصعبة، كما لا بُد من المحافظة على مهنة الوسطاء وتطويرها ورفع مستوى خدمات الـ 30 شركة العاملة حالياً.

ورأى الوسطاء أن الدول المتحضرة تعتمد إجراءات استثنائية في مثل هذه الحالات لإجراء صدمة إيجابية تعكس الاتجاهات، بدءاً من الإعلان عن مؤشرات إيجابية صادقة تحل

فكمية العرض من الأسهم بقيت دون الأمال، وهذا ما جعل البورصة عرضة للتقلبات في حال واجهت إحدى الشركات للوحة مشكلة ما، كما بقي القطاع المصرفي مصدر التمويل الأساسي وتحل بمفرده المخاطر، ما أثر سلباً على أدائه خصوصاً العام الماضي حين واجه عدد من المجموعات الاقتصادية التونسية ضائقة سيولة أو خسائر حادة، فاضطرر البنك المركزي التونسي للتدخل وإصدار التعاميم المتشددة ورفع وتيرة الرقابة على المصارف لاسيما في مجال التسليف.

أما مسألة الطلب في السوق، فهي تعاني من غياب الطلب الجدي المؤسساتي وتتمحور لدى صغار المستثمرين من الأفراد الذين يفتقدون إلى ثقافة البورصة في أكثر الأحيان وتأتي تصرفاتهم عكس قواعد الاستثمار في السوق المالية (يشترطون عند صعود الأسعار ويبيعون عند التراجع).

ضربات متتالية

بعد أحداث الولايات المتحدة وتردي الأوضاع الاقتصادية العالمية وتراجع البورصات، كان لا بُد من القيام بحملات

- مبادرة إنقائية من الوسطاء
- وتجاوب حكومي
- خصخصة اتصالات تونس
- يمكن أن تشكل
- صدمة إيجابية

اللمة 12، 18 و 20 في لمة على التوالي. لم تكن هذه المؤشرات السلبية حكرأ على السوق التونسية وحدها، فقد أثرت الأوضاع الاقتصادية العالمية على جميع الأسواق، وزادت أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001 من تفاقم الأوضاع، فسجلت بورصات العالم تراجعاً حاداً مثل، فرانكفورت (44- في لمة)، وباريس (34- في لمة) ولندن (24- في لمة)، ونيويورك (17- في لمة) والدلر البيضاء (14- في لمة). بالطبع لم يكن ممكناً أن تبقى السوق التونسية بمنأى عن هذه التقلبات لكن كان بالإمكان الحد من التأثير لولا جملة عوامل داخلية أبرزها غياب العرض الجيد في البورصة والطلب المؤسساتي على الأسهم، إضافة إلى بعض الأحداث الخارجية التي أثرت بمجملها على السوق مثل أزمة مجموعة باطام التي انخفض سعر سهمها إلى الصفر.

ففي حين كان من المفترض أن يصل عدد الشركات المدرجة في البورصة إلى 60 شركة العام 2000، ظل في حدود الـ 46 شركة حتى اليوم، فيما بقي الاستثمار الخاضع يعتمد على القطاع المصرفي للحصول على التمويل ولم يتعد دور البورصة نسبة الـ 5 في لمة، في حين لحظ الخطط التنموي التاسع نسبة 10 في لمة، مع العلم أن الخطط العاشر يتوقع 100 شركة منجزة وديوراً للبورصة يتجاوز 20 في لمة من تمويل الاستثمار الخاص.

العرض والطلب

منذ أن تم تجهيز البورصة بمعدات وبرامج تعتبر من أحدث في العالم، ظل الحديث يدور عن أوتوستراند من دون سيارات أو سيارة من دون محركات...

القطاع السياحي بالتزامن مع تراجع الإنتاج الزراعي بسبب الجفاف، لكن نجاح تونس في تأهيل اقتصادها وتنويع مصادر دخلها، وكسب رهان التصدير خفف من حدة الآثار السلبية وخرجت تونس من مأزق تراجع قطاعين أساسيين في وقت واحد، وهذا كان بشكل عامل تخفيف كبير في الماضي.

ويجمع الكبار في شركات الوساطة على إمكان العودة إلى المؤشرات الجيدة بسرعة، وهذا ما أكدّه رئيس البورصة ومدير عام شركة كوفيتب - كابيتال صلاح الدين العجمي، ومدير عام مركز البنك القومي الفلاحي زينب للوز. بدوره رأى مدير عام شركة ماك للوساطة مواد بين شعبان أنّ

الأخذ بالمقترحات المقدمة يمكن أن يعيد للسوق عافيتها بسرعة وهو سبق وتعامل مع مستثمرين أجانب لا سيما من الكويت ويعرف أنّ الطلب موجود ويتاجر الأمر إلى جهود معينة. والأمر نفسه بالنسبة لـ فاضل عبد الكافي من الشركة التونسية للأوراق المالية، الذي اعتبر أنّ الظروف الاستثنائية تحتاج إلى معالجات استثنائية، ورأى أنّ هذه السلطات أساسية وحاسمة في هذه الفترة ويمكن أن يؤدي إلى إيجابيات عاجلة.

هناك أيضاً قناة ورشبة إجماع لدى شركات الوساطة بأنّ السوق التونسية لا يمكن أن تعيش متعزلة عن العالم الخارجي، لكنها ليست سوقاً للعضاربة وهي لم تشهد مضاربات حسب للفهوم الدولي، وبالتالي لا خوف عليها من دخول المستثمرين الأجانب. لكن يرى الوسطاء أنّ للمستثمر العربي هو الأكثر أهلية واستعداداً للدخول إلى السوق

المالية التونسية والاستثمار فيها في الفترة المقبلة، وهذا يتطلب التوجه نحو المستثمر العربي لا سيما الصناديق الاستثمارية الخليجية لتعويضهم بمزايا الاستثمار في تونس بشقيه المباشر وغير المباشر، ويرى الوسطاء أنّ بإمكانهم لعب دور كبير في هذا المجال إذا وجدوا الدعم والمساندة من البنك المركزي ومن السلطات المالية، لأنّ تركيزهم يبقى محدود الأثر إذا لم يقتنوا بغطاء

حكومي وتشريعي يعطيهم المزيد من الصداقة بما يطمئن المستثمر الأجنبي إلى سلامة استثماره وإمكانات تحويل الأرباح ورأس المال من دون معوقات، مع العلم أنّ التجربة الماضية دلت أنّ تونس واثقة في هذا المجال بين بلدان المنطقة حيث تمكن المستثمر الأجنبي من الخروج بسهولة. ■

حسين فواز



فاضل عبد الكافي

وهي اعتمدت الشفافية القصوى خلال إعادة تأهيلها، ما يخلو أنّ تمثل عرضاً جيداً في السوق، فهناك 2600 شركة دخلت في برنامج التأهيل، عدد منها أنجز العملية، لكن شركتين فقط أدرجتا في البورصة وهما، سوموسار لصناعة السيراميك للملوكة من مجموعة عيد الناظر والتي دخلها مساهمون كويتيون، والكوتروستار.

— تشجيع إنشاء سوق جديدة لشركات الصغرى والمتوسطة.

— تحديث مهنة مدققي الحسابات واعتماد عدد من المحققين لدى هيئة السوق المالية.

— إعادة النظر في استخدام مؤشرات واحتياطات شركات التأمين بحيث تتجه إلى السوق المالية.

هل هو التزيق؟

لا يرى وسطاء البورصة استحالة عملية الإنقاذ، بل على العكس هم يرون أنّ الاقتصاد التونسي يمتدح بصلابة لا تهزها الصدمات الخارجية، ولذلك تلك صموده أمام أخطر أزمة واجهها منذ العام 1987، بعد أحداث 11 أيلول / سبتمبر، حيث تراجع



مراد بن شعبان

مكان السليبيات وتنفذ بالسرعة اللازمة كي لا تضع قيمتها وأكارها.

وتضخمت اللوحة التي رفعها الوسطاء إلى وزير المالية مجموعة من المقترحات أهمها:

— الطلب من بنك تونس والإمارات توزيع الأوراق (تمّ هذا الأمر).

— تشجيع إنشاء صناديق توظيف واستثمار بمشاركات أجنبية.

— الطلب من شركات الاستثمار ذات رأس المال الخاص (SICAR) عرض 20 في المئة من أموالها الذاتية في البورصة.

— إدراج أسهم مغربية وجاذبة في السوق مثل مؤسسة الاتصالات تونس وبنيصة مرتفعة لجذب المستثمرين (تمّ الإعلان مؤخراً عن خصخصة المؤسسة).

هذه المقترحات العاجلة اعتبرها الوسطاء بمثابة صدمة إيجابية تعيد المستثمرين إلى السوق وترفع نسبة الثقة بالمستقبل، لكن تبقى محدودة الأثر وصغيرة الأمد إذا لم تقتن بإجراءات إضافية تؤسس للمستقبل وأهمها:

— إعادة استخدام جزء من الاندخار طويل الأمد في الأسهم، وهذا الاندخار يتركز حالياً لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي، ويمكن توظيف نسبة منه في صناديق استثمارية مزج إنشاءها.

— منح حوافز ضريبية لشركات الاستثمار ذات رأس المال المغرير SICAF، شرط أن تلعب دوراً فعالاً في آليات تعديل السوق.

— الطلب من الشركات التي دخلت في برنامج التأهيل الإسراع في إدراج أسهمها في البورصة، وعدد هذه الشركات كبير جداً.

■ بنك تونس والإمارات

يعد إلى توزيع الأرباح

■ صمود الاقتصاد التونسي

أمام الأزمات العالمية

يشكل ضمانات للسوق المالية



DANIEL ROTH



MI-TROPOLITAN

مواحد

MOUAWAD

جدة طريق المدينة ١٦٥١٩٧٠٠ التحلية ٦٦٣٥٨٨٦ - الرياض شارع العليا ٤٦٠٣٠٠٩، مركز صحاري ٤٥٢٠٥٠٦
الخبر مجمع الراشد ٨٩٤٥٧٤٧ - مسقط مجمع الخميس بلازا ٥٦٠٩٤٥ - بيروت بوتيك روجيه ٠٩٩٠٠٥٥٥
عمان فندق غراند حياة ٦٤٦٥٠٩٩٤ - لندن ٩ نيو بوند ستريت ٤٩٥٤٩٥١ - جنيف فندق نوفا هيلتون ٧١٦٣٢١٢
الموزعون: جدة مجوهرات الشبيتي، مركز البساتين ٦٦١٢٨٢٨ - المدينة المنورة مجوهرات النمسال ٨٢١٠٥٤٩ - ٨٢٨٤٨٨٧

WWW.MOUAWAD.COM

مصر: أي نتائج لتعويم الجنيه؟

إيجابيات متوقعة في الصادرات والبورصة والاستثمارات

القاهرة - محمود عبد العظيم

كان الجنيه المصري على موعد مع قدره الحتم يوم الثلاثاء 28 كانون الثاني/يناير الماضي عندما أصدرت الحكومة المصرية قرارها القاضي بتحرير سعر الصرف أي بالتعبير الواقعي "تعويم الجنيه".

والقرار الذي تأخر صدوره أكثر من 10 سنوات كاملة، حيث تعرضت الحكومات المصرية المتعاقبة منذ عهد وزارة د. عاطف صديقي في مطلع التسعينات إلى ضغوط متواصلة من المؤسسات المالية الدولية وفي مقدمها البنك وصندوق النقد الدوليين بهدف إطلاق سعر العملة وإخضاعها لعادلة وجاه القرار ليُمثل "الدواء الأخير" الذي اضطرت الحكومة لتجربته بعد سجل حافل بالشد والجهد مع تلك المؤسسات لينتهي الأمر بتعويم كامل للجنيه وترك مصيره لآليات السوق.

ورغم أن القرار يتسم بالشجاعة السياسية حيث لم تجزؤ حكومة سابقة على اتخاذه إلا أن تكلفته تجاوزت الـ 19,5 في المئة انخفاضاً في سعر الجنيه حيث قفز الدولار من 462 إلى 542 قرشاً في البنوك وشركات الصرافة فور صدور القرار.

ورغم رسالة الثقة التي حاولت الحكومة تصديرها للعالم الخارجي وللعاملين المحليين عبر هذا القرار والتي تغيد بعزم المستلزمات المصرية على المضي قُدماً في استكمال برنامج الإصلاح الاقتصادي والاستعداد لتحمل كل تبعاته وكلفته، إلا أن القرار أثار مخاوف الكثيرين بشأن المستقبل الغامض للعملة والاقتصاد المصري فاندفع الآلاف من أصحاب الدخوات والمستثمرين المحليين لشراء الدولار بالسعر الجديد وذلك خوفاً من حدوث مزيد من الانخفاض للجنيه خصوصاً بعدما تزايدت تحذيرات تنفيذ برصول سعر الدولار إلى حاجز الجنيهات السبعة في المستقبل المنظور.

ولم يخل تدني سعر الفاكهة على الدولار في البنوك المصرية والذي يراوح 1,5 و2 في



عاطف عبد

للمئة مقابل 10 في المئة في المتوسط على الجنيه من دون استمرار حمى شراء الدولار وتخزينه في الأيام التالية لصدور القرار بعدما أصبح ما جيس استمرار صعود السعر مسيطراً على الأجواء الاقتصادية وبنائهم الأعمال في البلاد وفشل الحكومة في إقناع الكثيرون بأن السعر الجديد هو "السقف الواقعي" للدولار، وبالتالي جاءت عمليات الشراء المكثفة له من جانب المواطنين العاديين والمستثمرين على حد سواء لتمثل مزيداً من الضغط على العملة الوطنية خصوصاً في ظل محدودية الموارد الدولارية للبلاد وهو الأمر الذي ترتب عليه وصول الأسعار في شركات الصرافة - التي ربطها النظام الجيني لتعويم بالبنوك - إلى 550 قرشاً بعد ثلاثة أيام فقط من صدور القرار وهو الأمر الذي ساهم بدوره في تغذية شائعات المضاربين في السوق وبالتالي دخلت العملة المصرية ومعها الاقتصاد في حلقة جديدة من حلقات الاختيار الصعب الذي تتعرض له منذ أكثر من عامين.

الدوافع والتوقيت

لماذا إذن اتخذت الحكومة هذا القرار ولماذا اختارت هذا التوقيت له وهي تعلم تماماً مدى التكلفة الباهظة لعملية "لتعويم" الإجابة على السؤال تقتضي قراءة سريعة للتاريخ المشترك بين الجنيه والدولار

منذ مجيء الحكومة الحالية للسلطة في تشرين الثاني/نوفمبر 1999 حيث كان الدولار في ذلك الحين يدور بين 340 و345 قرشاً وكان البنك المركزي يمتلك رصيدها من الاحتياطي النقدي يقترب من 22 مليار دولار.

في ذلك الوقت قررت السلطات النقدية الدفاع عن الجنيه وحمايته في مواجهة العملات الأجنبية ورغم أن هذا التاريخ تزامن مع بداية مرحلة الانكماش الكبير في موارد النقد الأجنبي مقابل تصاعد الطلب ما أدى إلى اختلال للعادلة في سوق الصرف. ومن ثم اتبع البنك المركزي اللجوء لسياسة الضخ الدولار من الاحتياطي النقدي لإعادة التوازن للسوق وهي السياسة التي أدت إلى استنزاف جزء كبير من الاحتياطي النقدي

يقترب بالكر من 6 مليارات دولار ولم يسفر تطبيقها - أي سياسة الضخ - عن نجاح يذكر حيث تنامت السوق الموازية وأصبحت تقود السوق الرسمية لمزيد من الارتفاع في سعر الدولار وهو الأمر الذي أدى في النهاية لإرغام البنك المركزي على تعديل السعر 2001 وباق 390 قرشاً. ثم تم تحريك السعر مرة أخرى في 5/أب/ أغسطس من العام نفسه وبعد 32 يوماً فقط ليصبح 415 قرشاً للدولار. جاءت أحداث أيلول/سبتمبر 2001 لتسبب هزبة عنيفة للاقتصاد المصري

وتضغط بقوة على موارد البلاد من العملات الصعبة، ما دفع البنك المركزي إلى رفع سعر الدولار في 13 كانون الأول/ديسمبر 2001 إلى 450 قرشاً وفي 13 كانون الثاني/يناير 2002 زاد السعر قرشاً عدة مع السماح للبنوك وشركات الصرافة بالتحوّل عبر هامش سعري يقتصر بنسبة 3 في المئة صعوداً أو هبوطاً عن السعر المركزي حسب ظروف السوق، الأمر الذي دفع البنوك وشركات الصرافة إلى استخدام هذا الهامش منذ اليوم الأول لتطبيقه ليستقر متوسط سعر الدولار طيلة العام الماضي عند 463 قرشاً للشراء و467 قرشاً للبيع.

أما عن دوافع اتخاذه هذا القرار فهي تكاد تكون معروفة تماماً بدءاً من عدم التعقيب الوافي للسعر المركزي في مرحلته المختلفة

سعر الصرف من خلال حركة العرض والطلب، وبالتالي كانت تجربة السماح للبنوك ومند نحو أربعة أشهر بالعمل بسعر السوق وذلك بإضافة عمولات ومصاريف إدارية للسعر المعلن وكان هذا محكاً لقدرة البنوك ومرونتها في التحرك وفق العرض والطلب وكذلك اختياراً لقدرتها على قيادة حركة السوق والتعريف على السعر الحقيقي للمعاملات.

وبالنسبة للمعاجاة في سيناريو إخراج القرار، فقد كانت مقصودة في ذاتها حيث تمّ التكتف على القرار وإحاطته بسرية تامة حتى لا يستغل البعض الموقف ويتخذ مراكز بالنقد الأجنبي بأهداف المضاربة عند صدور القرار وبالتالي كان سيناريو إخراج القرار يتسم بالغموض النسبي حيث ذكر د. عاقل عبيد رئيس الوزراء خلال

تقوله "الايكونومست" العبارة الغامضة التي تقول: "اعتباراً من اليوم سيكون لدينا سوق حرة للنقد الأجنبي"، وهكذا تمّ إلقاء الحجم الضخم في البهيرة الرابكة تهيئة دوائر الحركة في الانتساب ولا تتوقف آثارها حتى الآن.

وجاء اتخاذ القرار في وقت كشفت التقارير الحابدة عن تراجع نصيب مصر من الاستثمارات الأجنبية في العام الماضي وكان أحدث هذه التقارير ذلك الذي أعدته المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وقدمته مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الثاني، 2001 لبيح 510 ملايين دولار فقط وينسبة تراجع تزيد عن 60 في المئة مرة واحدة مقارنة بالعام السابق.

وماذا بعد التعميم؟

هذا هو السؤال الذي يطرح نفسه بقوة الآن فهل تجني مصر مكاسب من وراء

الحكومة المصرية عازمة على استكمال برنامج الإصلاح والاستعداد لتحمل تبعاته



حافظ الغنوشي



محمد عبد العلي

القرار والحرب العراقية

ورغم بعثة الأوساط المالية كافة في مصر من اختيار هذا التوقيت لإطلاق "مادة" التعميم، خصوصاً وأن منطقة الشرق الأوسط بأكملها تمسب انتفاها خوفاً من اندلاع الحرب الأميركية ضد العراق وتزامن القرار مع موسم الحج الذي يعمل مزيداً من الطلب على الدولار والريال السعودي - يقره البعض بأكثر من 250 مليون دولار - فإنه وحسب مصادر مطلعة تحدثت لـ "الاقتصاد الأعمال" تمّ اختيار هذا التوقيت بدقة قبل اندلاع الحرب لإشاعة الفرصة للاقتصاد الكلي لامتصاص آثار صدمة التعميم حتى يستطيع مواجهة الآثار الجانبية للحرب في حال نشوبها.

وقالت المصادر إن القرار تمّ دراسته بدقة وتمّ الإعداد له بشكل كاف منذ أشهر عدة، قضية تحرير سعر الصرف عكفت على دراستها أمانة السياسات بالحزب الوطني، وتولى رئاستها جمال مبارك - وأنهت هذه الدراسة إلى أهمية التحرير لئلا من فواك إيجابية على الاقتصاد القومي وكسر إحدى "تابوهات" السياسة النقدية التي كلفه البلاد الكثير.

كما أنّ الحكومة والبنك المركزي يدرسان القضية منذ أشهر خصوصاً وأنّ النظام الجديد يستند إلى إطلاق يد البنوك في تحديد

عن الوزن التسمي الحقيقي للجنيه في مواجهة العملات الصعبة وعجز هذا السعر عن الاستجابة لتطلعات حركة السوق وتنامي قوة ضغط السوق السوداء، ما دفع وزارة الداخلية لتوقيف عدد كبير من أصحاب شركات المصراة الذين ثبتت توطؤهم في مضاربات واسعة النطاق، عكفت بالسوق ضرواً جسيماً.

يضاف إلى كل ذلك الخلل الكبير الحاصل بين كمية العرض من الدولار وحجم الطلب المتزايد عليه بفعل الفجوة الهائلة في الميزان التجاري والتي تقرب من 14 مليار دولار سنوياً، مع عوامل جانبية أخرى، تعزز اختلال معادلة العرض والطلب منها السفر للزيادة للمصريين إلى الخارج بأغراض السياحة والعلاج والتسوق وآداء فريضي العمرة والحج

وتزايد عدد المؤسسات الخدمية التي تطلب رسوماً بالدولار للحصول على خدمات مثل بعض المدارس الأجنبية والخاصة وفنادق الصخرة.

وعلى الصعيد الخارجي لا يمكن إغفال الضغوط الدولية التي تتعرض لها الحكومة والطلب المتكرر من جانب مؤسسات التمويل والدول المانحة بضرورة تعويم الجنيه وكان آخر هذه الطلبات ما شترطته المؤسسات والدول التي شاركت في اجتماعات شرم الشيخ بعد أحداث أيلول/ سبتمبر، حيث حددت هذه الدول عملية تعويم الجنيه كأول الشروط المصاحبة في تدبير القروض التي طلبها مصر لتعويض النقص الحادث في موارد النقد الأجنبي بعد هذه الأحداث في مجال السياحة ورسوم المرور من قناة السويس وتحويلات العاملين في الخارج.

من جانب آخر، استقر الرأي داخل دوائر صنع القرار على أنّ التعميم بات أمراً لا مفر منه ولا مانع من اتخاذه دليلاً على عزم الحكومة الالتزام باستكمال برنامج الإصلاح الاقتصادي وإنهاء جادة في المضى في طريق التحرير الكامل وفاة بتعمدها الخارجية والتزاماً بطلبات السوق المفتوحة ورغبة في تمج الاقتصاد المصري في الاقتصاد العالمي وإعداد البيئة المؤاتية لاجتذاب الرساميل والاستثمارات العربية والأجنبية.

تتضمن تحسين مناخ الاستثمار وكسب المصدرة وتشجيع الصادرات وتقليل عبء الدولة عندما يجد المتعاملون سعراً واحداً للعملة

في الوقت نفسه لا يخلو النظام الجديد من تحديات، حيث أن ظاهرة التذبذب الشديد التي تلي تعويم العملة في جميع دول العالم تؤثر على قرارات الاستثمار والتجارة ولكن هذا التذبذب طبيعي ويجب أن لا يقلق المتعاملين. ويشير إلى أنه في حالة حصول حرب في العراق وهو ظرف مؤقت، فإنه ينبغي التعامل معه أيضاً بأسلوب مؤقت سواء من خلال الافتراض أو استخدام الاحتياطي للحد من ارتفاع أسعار العملات الأجنبية حيث ينبغي ألا يترك السعور لا يرتفع من دون ضابط. فنظام التعويم لا يعني تركه كاملاً من دون تدخل وهو لا ولا يحدث في أي دولة تطبق هذا النظام؛ ويضيف أن البنوك والشركات ذات الميولية بالدولار ستتردد من ارتفاع السعور وقد تزداد حالات التعثر، غير أن هيكل الميولية الخارجية وحجمها المحدود يجعلان التكلفة على الاقتصاد مقبولة وأقل من التكلفة السابقة وحتى تكون السياسة النقدية الجديدة فعالة يجب أن يتشكل حقيقي يجب أن تكون نشطة ومتحركة وأن تأخذ الأسبق في قيادة السوق وليس في ردود الأفعال؛ مشيراً إلى أن السياسة النقدية اكتملت أركانها بنقل محور التركيز من ارتفاع الصرف إلى التحكم بالتضخم كهدف رئيسي واستخدام الأدوات غير المباشرة في التأثير على أسعار الفائدة والصرف. ويضيف أحمد جلال أن استقلالية البنك المركزي بعد تحرير سعر الصرف أصبحت أكثر إلحاحاً لأنه لا يمكن أن تكون هناك سياسة نقدية نشطة من دون استقلالية خاصة في العلاقة مع وزارة المالية. في الوقت نفسه ينبغي تطوير وتحديث البنية المؤسساتية للبنك المركزي ورفع قدرته على التحليل والدراسة وجميع البيانات حتى يستطيع إدارة السياسة الجديدة بفاعلية. ويختتم أحمد جلال التقييمي للمركز المصري للمؤسسات الاقتصادية بشهادته بقوله إن الوضع الاقتصادي في الوقت الحالي في المدى القصير مطمئن ولكن مشكلة الاقتصاد هي على المدى المتوسط في حل مشاكل الركود والبطالة وتحديث القدرات وجذب الاستثمارات، وهي الأمور التي لا يطعها سعر الصرف وحده ولكن الحاجة إلى جهد ذووب والإسراع في الإصلاحات الأخرى إعادة الثقة وتحقيق الإنتاج المطلوبة. ■

إطلاق يد البنوك في تحديد سعر الصرف من خلال حركة العرض والطلب

العمل الطبيعي لهذا القرار أن بدأت بعض المؤسسات الدولية إعادة النظر في التقييم الاقتصادي مصر على النحو الإيجابي. ويؤكد حافظ الفتور، مدير عام وعضو لجنة السياسات في البنك الأهلي المصري، أن هناك حالة من الترقب للأسعار من جمهور المتعاملين، إلا أن القرار سيمنع المضاربات ويقضي تماماً على السوق السوداء في العملة ويدعم الاستثمار الأجنبي، كما سيكون له انعكاس إيجابي قوي على التصدير. ويرى أن تحرير سعر الصرف يرتكز على تحديد السعر بناءً على آليات السوق وإتاحة الفرصة لتلبية الطلب على النقد الأجنبي من خلال القنوات الشرعية.

في الاتجاه السليم

ويعتقد د. أحمد جلال، المدير التنفيذي للمركز المصري للمؤسسات الاقتصادية، أن النظام الجديد خطوة في الاتجاه السليم الأكثر ملاءمة للاقتصاد في الوقت الحالي وجاء ليكمل أركان السياسة النقدية الجديدة التي سيخضع اتباعها. ويوضح أن التغيير كان ضرورياً لأن النظام السابق للصرف للدولار تم إدارته وهو ما تسبب في ظهور مشاكل كثيرة على رأسها وجود سوق موازية وعدم القدرة على تلبية الطلبات؛ ويوضح أن النظام الجديد جيد جداً لأن نظام الصرف اللين هو الأنسب لمواجهة مزات في الاقتصاد الحقيقي بينما نظام الصرف الثابت الذي طُبق سابقاً هو الأنسب للاقتصادات التي تمرّ بهزات مالية وهو ما لا تتعرض له مصر في الوقت الحالي حيث تستطيع الوفاء بالتزاماتها الداخلية والخارجية، بينما الخدمات التي يتعرض لها الاقتصاد تؤثر على الاقتصاد الحقيقي وفي مقدمتها السياحة وبالتالي، فإن ارتفاع السعر عند حدوث الأزمات يضمن بقاء تنافسية هذا القطاع عالياً. ويضيف: إن التخوف من ارتفاع التضخم بسبب ارتفاع سعر الصرف قد لا يكون مغلفاً للاقتصاد المصري لأن معدلات التضخم منخفضة والاقتصاد غير نشيط في الوقت الحالي، وبالتالي يمكن زيادة الإنتاج، ما يحيد من ارتفاع التضخم بشدة. ويشير أحمد جلال إلى أن مزايا النظام الجديد

خطوة التعويم توازي التكلفة الباهظة التي ستتحملها وأخطرهما على الإطلاق موجة تضخم هائلة في أسعار معظم السلع بدأت بشاشرها في اليوم التالي لقرار التعويم؟

يجيب على هذا السؤال محمود عبد النظيف، رئيس مجلس إدارة بنك الإنشائية، بقوله إن مصر تأخرت كثيراً في اتخاذ هذا القرار فكان من الأفضل إصداره في فترة الستينيات، حيث كانت هناك وفرة من النقد الأجنبي تسمح بمساندة الجهاز المصرفي. ويعدّ تحرير سعر الصرف هو الحل الأفضل والصائب بعد أن جربت مصر جميع أنظمة أسعار الصرف الأخرى ولم تحقق الفائدة المرجوة، لذلك لم يكن أمامنا سوى الاعتماد على نظام السوق الحرة الذي تطبقه معظم دول العالم الأوروبية والآسيوية والأفريقية وحقق من خلاله نجاحاً كبيراً. وجاء توقيت إصدار قرار التحرير مع اقتراب موعد إصدار قانون البنوك الجديد الذي يتضمن صلاحيات وآليات جديدة للبنك المركزي وتسمح له بالتدخل في الوقت المناسب لتحقيق التوازن وضبط إيقاع الأسواق. ويضيف محمود عبد النظيف أنه علينا أن ندرك أن تحرير سعر الصرف ليس هدفاً في حد ذاته ولكنه مجرد مقدمة للسيطرة على الأسواق وإخراج منتجات مالية جديدة لم تكن البنوك مهية للتعامل بها من قبل مثل البيع الأجل للعمليات الأجنبية.

وقال إن التحرير يفتح فرصة وأية لحل مشاكل قطاع كبير من شركات المقاولات والمستوردين الذين لديهم الخسائر مستقبلياً بالعملة الأجنبية. ومن ناحية أخرى علينا العمل على تقليل الآثار السلبية المحتملة من تطبيق هذا النظام والحرص على الآثار الإيجابية التي تتركز في استعادة الاستثمارات الأجنبية التي فقدتها السوق المصرية بعد أن أصبح الأجانب يحققون خسائر تصل إلى 30 في المئة عند تحويل أرباحهم للخارج نتيجة لتحويل الفرق بين أسعار الدولار عند دخول الاستثمارات وأسعار الدولار عند تحويل أرباحهم للخارج وكانت النتيجة هجرة الاستثمارات الأجنبية للخارج مصر والتأثير السلبي على أداء البورصة وانخفاض أسعار الأسهم وتراجع نصيب المستثمرين الأجانب ولكن بعد تطبيق سياسة تحرير العملة تعززت تعاملات المؤسسات المالية الأجنبية التي أصدرت أوامر لشركات المسمرة بتحويل طلبات مبيعاتها إلى طلبات لشراء الأسهم وكان رد

كبيوسيرا ميتا إلى جانبك
كل شيء إذا قد اكتمل
سكينة متنوعة من منتجات فلويسر تحت إشراف
خبرات البشر والبست الضوئية والبست والمعالج
معدية المعالجات وما التصفية في نسخة
أعمالها الأرضي تلة والمختبر
بلا علاقه بها



ميتا كبيوسيرا
KYOCERA MITA CORPORATION

KYOCERA
mita



د. محمود أبو العيون محافظ البنك المركزي المصري

"المركزي المصري": ضوابط جديدة لمكافحة الإئتمان "الأسود"

القاهرة - محمود عبد العظيم

في إطار سياسة جديدة مهادنة لتخفيف الضوابط الائتمانية وسد الثغرات في الجهاز المصرفي المصري أصدر البنك المركزي مؤخرا تعليمات للبنوك عبر منشور رسمي حصلت "الاقتصاد والأعمال" على صورة منه تحدد القواعد الواجب مراعاتها عند منح الائتمان.

تشمل هذه الضوابط توسيع نطاق مفهوم العميل الواحد والأطراف المرتبطة به لدى منح الائتمان تطبيقاً لأحكام المادة 37 مكرراً من قانون البنوك والائتمان، بحيث يمتد ذلك المفهوم ليشمل شركة الأموال المؤسسة عن طريق الاكتتاب العام والتي يكون للعميل والأطراف المرتبطة به حقوق ملكية بنسبة تفوق 50 في المئة من رأس المال المدفوع أو أن يكون لهم تأثير فعال على اتخاذ القرار في الشركة حتى وإن لم تبلغ نسبة ملكيتهم الحد المشار إليه.

وكنكلك شركة الأموال المؤسسة عن غير طريق الاكتتاب العام التي يكون للعميل والأطراف المرتبطة به تأثير فعال عليها ملكية وإدارة.

كما تضمنت التعليمات الجديدة ضرورة تدعيم عمليات الاستعلام عن عملاء الائتمان بمراجعة الحصول من العميل طالب الائتمان على إقرار يفصّل عن الأطراف المرتبطة به ووضع قواعد ثابتة عن نظام وبيانات الاستعلام داخل البنوك وعرض نماذج الاستعلام على السلطة المختصة بمنح الائتمان أو تجديد أو زيادته، وكذلك إبلاغ البنك المركزي المصري ببيانات الائتمان المصري الخاصة بالعميل والأطراف المرتبطة به من واقع إقرار العميل ومن واقع بيانات الاستعلام للمصري.

وتشمل التعليمات والضوابط إطلاق السلطة المختصة بالبنك على بيانات جميع مخاطر الائتمان المصرفي التي تمّ تحديدها كما تصدر عن البنك المركزي للعميل والأطراف المرتبطة به.

ونذكر المنشور أنه للحد من زيادة اعتماد المشروعات الجديدة على الاقتراض ينبغي أن يراعى لدى منح القروض لإنشاء هذه المشروعات أو توسعة مشروعات قائمة ألا تؤدي نسبة اقتراض منشأة العميل إلى حقوق المساهمين في تلك المنشأة إلى الإخلال بقدرة المنشأة على خدمة القروض التي تحصل عليها. وكذلك تشجيع تمويل المشروعات الجديدة أو توسعتها من خلال القروض المشتركة التي يساهم فيها أكثر من بنك مع قيام كل بنك بإجراء الدراسات الائتمانية اللازمة وعرضها على مجلس إدارته.

وقال المنشور أنه منعا لتداخل

الاختصاصات داخل البنك ينبغي أن تحدد السياسة الائتمانية لكل بنك اختصاصات ومسؤوليات كل من الجهات المسؤولة عن منح الائتمان وتحديد غرضه وعن استيفاء شروط الملح قبل الإذن بالصرف وعن السماح بالصرف مع المتابعة المستمرة لاستخدام ما يتم سحبه من القرض الممنوح من أجله وأن يتم تدعيم هذه الجهات على مستوى كل فرع.

وشدّدت الضوابط الائتمانية الجديدة على أهمية زيادة فاعلية دور إدارة التدقيق بالبنك في الرقابة على عمليات الائتمان وارتبط بذلك ضرورة تقديم رئيس مجلس الإدارة لتقرير دوري بكل المخالفات التي يتم اكتشافها بناءً على تقارير التدقيق إلى لجنة المراجعة المشكلة من أعضاء مجلس الإدارة غير التدقيقيين ووجود آلية لتوفير تقارير عن الحدود المصرح به.

مواجهة الائتمان الأسود

وتأتي هذه الضوابط الجديدة لتضع نهاية لوجة الائتمان الأسود - حسبما يقول مصرفيون - تعدّت إليهم "الاقتصاد والأعمال" - التي اجتاحت الجهاز المصرفي المصري في السنوات الأخيرة وتسببت في تضرر عدد كبير من كبار العملاء وبنسبة يقدرها البعض بـ 14 في المئة من إجمالي الائتمان الممنوح من البنوك أي ما يوازي 40 مليار جنيه مصري.

وقال هؤلاء المصرفيون أن الحسابات المرتبطة كانت بوابة العبور لكثير من الملتجئين للحصول على قروض بمشآت الملايين من الجنيهات بإسماء شركات وهمية للتأسيس وأحياناً شركات وهمية بعد أن يكون هؤلاء قد استنفدوا

أسماء عملاء البنوك المتوقفين عن السداد والوقوفين على ذمة قضايا مصرفية

الاسم	مستل	بالمليون جنيه)
مثير فانوس	1	25
عاطف سلام	2	1600
حسام أبو الفلوح	3	1500
عادل طالب آغا	4	500
مجدى يعقوب نصيف	5	1100
سامي وشكري ميتشولج	6	75
محمود عزام	7	450
ياسين حبلان	8	350
هشام حلمي علام	9	40
محمد كامل متولي	10	190
طارق علي صبري	11	35
باسم محمد عزام	12	75
بشرى زخاوي	13	220

استثمار عملاء البنوك المتقنين عن البنوك والبنوك خارج البلاد

عملاء البنوك إلى خارج البلاد بعد أن توفقوا عن سداد مديونياتهم تجاوزت في مجملها 20 مليار جنيه. ونفى هؤلاء المصرفيون إمكانية أن تتسبب الضوابط الجديدة في حدوث موجة انكماش ائتماني حاد بالبنوك المصرية في مصر في المرحلة المقبلة، مشيرين إلى أن هذه الضوابط من شأنها تنقية جداول العملاء وتطهير الساحة من العابثين بأموال البنوك وتقديم التمويل لمن هو في حاجة حقيقية إليه وقادر بالفعل على استخدامه بكفاءة ولأغراض الممنوحة له. ووقف نزيف الخسائر بالبنوك المصرية - تراجعت أرباح معظمها خلال ميزانية العام الماضي بنسب متفاوتة بين 15 و 40 في المئة - نظراً لانتهاك الخصصات مقابل الدينون المشكوك في تحصيلها معظم ربحية البنوك. ■

البلغ (بالمليون جنيه)	الاسم	مسلسل
400	مارك عادل فهمي دوارف	1
1700	رامي وريمون كنج	2
1900	حاتم الهواري	3
900	محمد ربيع الجارحي	4
250	هاني يعقوب نصيف	5
250	جيفري جرجس بشارة	6
	عبد الرحيم مكيس	7
400	وليلي محمد عز العرب	8
150	مصطفى محمد البلدي	9
85	عصام عطية الفيومي	10
75	سمير أحمد موسى	
	وماعدة أحمد موسى	

حساب "الروابط الشخصية" التي كانت سائدة في عصر الفوضى المصرفية والتي أسفرت عن هروب أكثر من 15 عميلاً من كبار

فرص الاقتراض من خلال شركاتهم الأصلية

وأوضح هؤلاء المصرفيون أن النظام الجديد للاستعلام المصرفي الذي تضمنته الضوابط الائتمانية الجديدة سيحد كثيراً من التلاعب بالبيانات ويساعد البنوك على الحصول على رؤية حقيقية لواقع العملاء من خلال البيئات الائتمانية خصوصاً وأن لمة إجراءات جديدة بدأ البنك المركزي في اتخاذها مؤخراً وبالتعاون مع اتحاد بنوك مصر لرفع كفاءة جهاز الاستعلام بالبنوك عبر خطة متكاملة لخلق قاعدة بيانات حديثة ومركزية ومتاحة لكافة البنوك عن أوضاع جميع العملاء.

وركب هؤلاء المصرفيون بالقواعد الجديدة للائتمان والتي تعليق من شأن الأسس الموضوعية لقرار منح الائتمان على

A decade of success

For more than a decade and more, the most successful business community in the Middle East and Pan Arab world. Now, with our successful new Arabian Travel Market, we are globally recognised as the region's premier travel and tourism event. With over 700 exhibiting companies from more than 50 countries, it delivers an unrivalled business platform for regional, domestic and intra-regional travel.

Pre-register online today at

www.arabiantravelmarket.com

telephone: +44 (0) 20 8910 7898

fax: +44 (0) 20 334 0500

email: ucky@intermediary.co.uk

Official Partner

Official Partner

Official Partner

Official Partner



الملتقى
ARABIAN
TRAVEL MARKET
6-9 MAY 2003
AIRPORT

Read Travel Exhibition

المركز الدولي للتدريب والدراسات الإسلامية

شكّلت مؤسسة نقد البحرين لجنة خاصة مهمتها الإشراف على التدريبات والإجراءات المتعلقة بإنشاء المركز الدولي للتدريب والدراسات والبحوث الإسلامية الذي كان تحدّث عنه أو آخر العام الماضي رئيس وزراء البحرين الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة.

وقال مدير إدارة المؤسسات المالية الإسلامية في مؤسسة نقد البحرين الشيخ سلمان بن عيسى آل خليفة إنّ المركز يهدف إلى تفعيل الإبداع الإنتاجي وتأهيل المصرف والمؤسسات المالية الإسلامية بكوادر مؤهلة وتكوين جيل من المحترفين في هذا القطاع.

وأشار سلمان بن عيسى إلى أنّ المركز سيتركز على الدراسات المتعلقة بنظم الإدارة والتدريب في وجهات النظر الشرعية وتنظيم البنوك الإسلامية.

وقد تم تعيين نور الرحمن عابد الخبير في المؤسسات والمصارف المالية الإسلامية والمستشار الدولي رئيساً لمجموعة العمل والتي تضم السادة الشيخ سلمان بن عيسى آل خليفة، جيم أبرناتشي مدير معهد البحرين للدراسات المالية والمصرفية، د. طه الطيفي أستاذ رئيس الدراسات المصرفية الإسلامية في معهد البحرين للدراسات المالية والمصرفية، وأشعر نظوم (Senior Strategist) في مؤسسة نقد البحرين، ويأسر علي أمين الخاجة النسخ الإداري في مؤسسة نقد البحرين.

يذكر أنّ عابد هو شريك إداري لدى مكتب أرنست و يونغ في الشرق الأوسط وعضو جمعية المحاسبين القانونيين في إنكلترا وويلز ونائب رئيس مجلس إدارة هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI) ورئيس لجنة المحاسبة الإسلامية بالهيئة.

مؤسسة نقد البحرين طرح الإصدار الخامس لصكوك التّأجير الإسلامية



خالد النعّاش

الثانية لتداول هذه الصكوك.

وقال نائب المحافظ: أصبحت سندرات التأجير الإسلامية تشكّل جزءاً مهماً من إصدارات سندرات الدين الحكومية، وإن مؤسسة نقد البحرين تعهّل مركز الصدارة في مجال ابتكار وتطوير الأدوات المالية الإسلامية فضلاً عن أنها المصروف المركزي الأول الذي يقوم بإصدار السندرات الإسلامية. كما أنّ إصدارات الإجارة تأتي مكملة لإصدارات صكوك السلم قصيرة الأجل والتي تصدر شهرياً بدءاً من حزيران/يونيو 2001.

وقال: إنّ الهدف الرئيسي لإصدار صكوك الإجارة هو تلبيّة احتياجات المؤسسات المالية الإسلامية والمستثمرين للتطلّعين لخرص استثمارية متوسطة وطويلة الأجل.

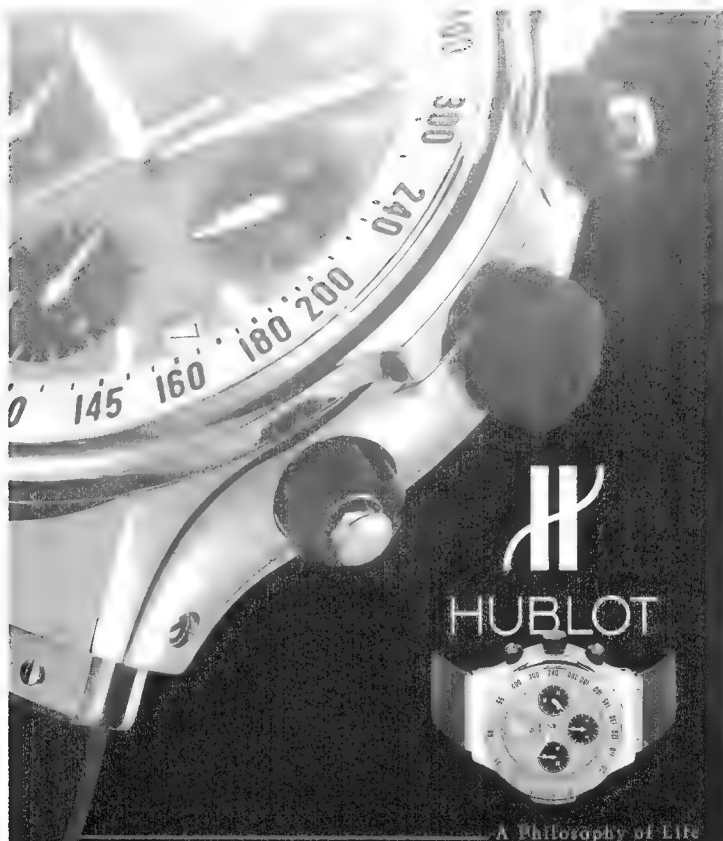
ويأتي الإصدار الجديد من بين العديد من المبادرات الجديدة التي تمّ إطلاقها مؤخراً كجزء من الخطة الاستراتيجية للمؤسسة التي تهدف لتطوير سبعة قطاعات مالية رئيسية في المملكة والعمل المصرفي للشركات وهي أسواق الأسهم وسندرات الدين (Debt & Equity Market) والعمل المصرفي للشركات والعمل المصرفي الخاص (Corporate & Private Banking) وقطاع الخدمات من بغد (Remote Services) وقطاع التمويل الإسلامي والتأمين. ■

تطرح مؤسسة نقد البحرين الإصدار الخامس لصكوك التّأجير الإسلامية الحكومية وفقاً للفتوى الشرعية التي حصلت عليها المؤسسة. وقال نائب المحافظ خالد عبد الله النعّاش إنّ طرح هذا الإصدار هو من ضمن برنامج الإصدارات الذي تمّ الإعلان عنه، ويصنّف في مواصلة الجهود لتطوير العمل المصرفي الإسلامي.

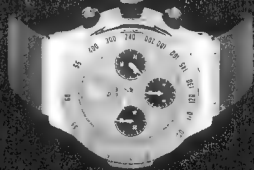
ويتم طرح الإصدار الخامس لصكوك التّأجير الإسلامية في 27 شباط/فبراير الجاري بمبلغ 80 مليون دولار أمريكي لمدة أربع سنوات تنتهي في 27 شباط/فبراير 2007، وبمعدل تأجير ثابت يبلغ 3 في المئة سنوياً تدفع كل ستة أشهر في 27 آب/أغسطس و27 شباط/فبراير من كل عام وحتى تاريخ نهاية الإصدار. وسيكون الحد الأدنى للاكتتاب في تلك الصكوك 10,000 دولار أمريكي كما سيكون تحويلها بمبلغ 10,000 دولار أمريكي في مضاعفاته، ويذكر بأن هذا الإصدار قد حظي على تصنيف ائتماني (A-) من شركة Standard & Poor's العالمية للتقييم الائتماني.

وستكون للمشاركة في الإصدار مفتوحة إلى جميع المؤسسات المالية الإسلامية والبنوك التجارية وشركات التأمين الوطنية العاملة في مملكة البحرين، كما يحقّ للمؤسسات والأفراد من داخل وخارج البحرين الراغبين بالاستثمار في هذه الصكوك المشاركة من خلال البنوك التجارية والمؤسسات المالية الإسلامية العاملة في البحرين.

وتعتزم صكوك التّأجير الإسلامية الحكومية يكونها مضمونة ضماناً مباشراً من حكومة مملكة البحرين، كما أنها قابلة للتحويل ببيعها من خلال المؤسسات المالية الإسلامية والبنوك التجارية العاملة في مملكة البحرين والراغبة في التعامل في هذه الصكوك بأسعر السائد في السوق. علماً بأنّ هذه الصكوك سيتمّ تسجيلها وإدراجها للتداول في سوق البحرين للأوراق المالية وذلك لتعزيز السوق



HUBLOT



A Philosophy of Life

KOOHEJI



الكوهجي

DAMAM TEL: 833 09 09 - AL KHOBAR TEL: 864 11 13
AL HOFUF TEL: 584 45 55 - HAIR AL BATAIN TEL: 721 38 04



مجوهرات باركات
BARAKAT JEWELLERY

MOHAMMED ABDUL LATIF JAMEEL CO.

Jeddah A 2514 - الرياض 2514 - جدة 2514
Al Riyadh, Sayer Street Tel: 3743 14

بورصة الكويت تستعيد نشاطها



وفاء الرشيد

قبل أي شيء آخر، لذا تتشدد إدارة السوق في تطبيق معايير المحاسبة الدولية على الشركات المدرجة من أجل تحسين أداء البورصة وتطويرها.

الأسباب الفعلية (والدائمة) لانتعاش أسعار الأسهم في البورصة الكويتية، التي تراجعت بنسبة فاقت 40 في المئة خلال السنتين الماضيتين، تعود عموماً إلى محدودية فرص الاستثمار في دولة الكويت، وعليه، فإن الأموال إما تستثمر في شراء الأسهم أو تنذهب على شكل وادائع إلى البنوك.

ولكن في ظل خفض معدلات الفوائد من قبل البنوك المركزي، وانخفاض معدلات الفوائد على العملات الأجنبية في الأسواق العالمية، أصبح من الجدي عودة حركة الاستثمار في الأسهم في الكويت كمنفذ مجز للاستثمار.

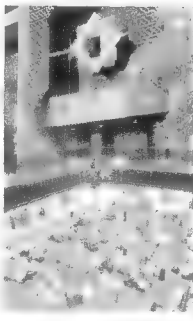
أضف إلى ذلك، تقول الرشيد، إن وضع الشركات الكويتية جيد جداً، فإذا فإننا ميزانيات الشركات هذا العام بميزانيات العام الماضي نرى أن وضعها أفضل رغم تراجع صافي الأرباح قليلاً هذا العام مقارنة بأرباح العام الفائت، حيث حصلت معظم الشركات على تعويضات الغزو العراقي، فأرباح الشركات هذا العام جاءت نتيجة جهودها وادائها الذاتي، في حين أن جزءاً من أرباح العام الماضي جاء من التعويض.

كما أن البورصة ألزمت الشركات المدرجة على تخصيص جزء من أرباحها في استثماراتها الخاصة، فهناك رقابة أيضاً على كيفية أداء الشركات وكيفية إدارتها

وقف تداول أسهمها، وهذا ما رسخ الثقة الكاملة بإدارة السوق نتيجة الحزم في تطبيق القوانين والأنظمة، وكذلك الثقة بالإجراءات المتخذة لحماية المستثمرين والمتعاملين. العامل الثالث هو الإجراءات التي اتخذتها إدارة البورصة على صعيد تعزيز شفافية أرقام الشركات المدرجة، ففي البورصة جهاز رقابي شامل على الشركات للتدقيق يمدى احترام هذه الأخيرة لمعايير المحاسبة الدولية المطبقة أساساً منذ زمن بعيد من قبل بورصة الكويت.

من الخير في هذا السياق أن الجهات الدولية كانت تطالب المؤسسات والبورصات العربية بالزيد من الشفافية، إلا أن الضخامع المالية التي طاولت كبرى الشركات الأوروبية والأمريكية دلت على أن "فبروس" فقدان الشفافية، وفقدان النزاهة أمام الفساد المالي وسوء استخدام المال العام والخاص، متفش في كل دول العالم بما فيها "العالم المتحضر".

على ذلك تعلق وفاء الرشيد أن اعتماد أقصى معايير الشفافية في بورصة الكويت هو من أجل حماية المستثمرين والمتداولين



شهدت سوق الكويت للأوراق المالية منذ نحو الستة أشهر وحتى الآن ديناميكية ملحوظة وارتفاعاً نسبياً في أسعار أسهم العديد من الشركات المدرجة فيها، وذلك بعد الهبوط الحاد لمعظم أسهم الشركات والمؤسسات المدرجة إلى ما دون قيمتها الدفترية... ويبدو أن البورصة الكويتية بدأت تستعيد عافيتها ونشاطها بعد فترة تصحیح "صحي"، وربما مطلوب، لاستعادة عقلانياتها بعد التضخم المصطنع لأسعار العديد من الأسهم الذي لا يعكس الأوضاع المالية الحقيقية للشركات المدرجة، بقدر ما يعكس سمة المضاربة التي تشتهر بها سوق الكويت للأوراق المالية عموماً.

لكن ما يجدر الإشارة إليه هو أن سوق الكويت للأوراق المالية عادة ما تصبح عكس التجار. ففي حين تكون الأسواق المالية العالمية على قدر كبير من التراجع كما هو الوضع حالياً، تكون بورصة الكويت مزدهرة ونشطة. وفي حين تكون البورصات العالمية على صعود، تكون البورصة الكويتية في تراجع وهبوط.

مديرة إدارة للكتب الفني في سوق الكويت للأوراق المالية وفاء الرشيد تقول إن هناك عوامل مختلفة وراء الصعود الحالي لبورصة الكويت، في مقدمتها العامل السياسي والأمني، وبالتالي الاستقرار النفسي في أوساط المتعاملين.

"الحك الأول على هذا الصعيد لبورصة الكويت كان في العام 1995 عندما تصاععت حدة التوتر بين العراق والكويت. وبدل أن يتعكس ذلك هبوطاً في البورصة، حصل العكس تماماً بعدما أيقن المتعاملون أن الكويت تحظى بغطاء أمني واستقرار سياسي، وبالتالي ترسخت الثقة بأوضاع البلد ككل.

العامل الثاني، كفاءة بورصة الكويت المطردة سواء من حيث تطبيق القوانين أو من حيث الرقابة خصوصاً على صعيد تقديم الشركات المدرجة لبياناتها في الأوقات المحددة ومن دون استثناءات، وذلك في نهاية الشهر الثالث من كل عام. وفي حال لم تلتزم الشركات بالمواعيد المحددة، يصار حالاً إلى

يعزّز الشفافية في البورصة ويتيح للجميع معرفة المتداولين ومصادر عمليات الإتجار بالأسهم وأوجه النشاط، بحيث يمكن المستثمرين من اتخاذ قراراتهم الاستثمارية على أساس معطيات واضحة ومعروفة من الجميع.

كما أنّ نظام التداول والتفاس من أفضل الأنظمة وأكثرها فاعلية وكفاءة، وأصبح للمتعاملون يتعاملون مع شركة التقاص بيحاً وشفاراً، فالعناء الذي كان يتكبّده المتعاملون لاستبدال شهادات الأسهم وتسجيلها باسمائهم وغير ذلك من المعاملات والإجراءات القانونية، كل ذلك ألغى بالكامل، وتم فتح حسابات للمتعاملين في نظام التقاص لإيداع أسهمهم، وألغى بذلك نظام التوريق بالكامل، واستبدل بنظام إلكتروني، بحيث لم يعد للمستثمر بحاجة إلى شهادات ورقية بالأسهم ■

دريد عودة

الوقت نفسه هناك قانون ضريبي صادر في أربعينيات القرن الماضي على أيام شركات النفط العالمية، وهذا القانون يفرض ضريبة على أرباح الشركات الأجنبية بنسبة 50 في المئة من دون استثناء، سواء النفطية أو غيرها؛ وهذا طبعاً يعيق الاستثمارات الأجنبية في البورصة الكويتية. القانون مطبق على الشركات وليس على الأفراد، لكن التأثير الفعلي هو لاستثمارات الشركات الكبرى.

إنّ قانون الاستثمار الأجنبي في الأوراق الكويتية أجهضه قانون ضريبي أكل عليه الدهر وشرب، لذا تشكّلت لجنة ضمت ممثلين عن البورصة ووزارة التجارة والجهات المعنية الأخرى، وضعت مشروع قانون ضريبي جديد (مع لائحة سلبية). وهذا المشروع موجود الآن أمام مجلس الأمة لإقراره.

إلى ذلك، صدر قانون الإفصاح الذي

لاستثماراتها.

في العامين 1996 و1997، استخدمت بعض الشركات مع الطفرة جزءاً من أرباحها للاستثمار في البورصة نفسها على أساس أنّ الربح كان محققاً. نحن حينئذ من هذا النشاط، وطلبنا من الشركات تنويع استثماراتها وليس التركيز فقط على استخدام جزء من الأرباح في شراء الأسهم، لأنّ إدارة البورصة تريد أن تعطي للمستثمر الصورة الأقرب إلى الواقع وإلى أوضاع الشركات، كما أنها لا تريد تقلبات حادة (صعوداً وهبوطاً) في أسعار الأسهم، بحيث تعكس قيمة السهم الوضع الفعلي للشركة.

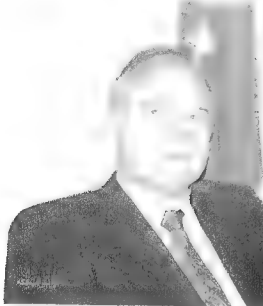
هل انعكس القانون الجديد الذي سمح للمستثمر الأجنبي بشراء الأوراق المالية الكويتية إيجاباً على حركة التداول، وهل شهدت السوق تدفقات رأسمالية على هذا الصعيد؟

"القانون صدر نعم، نقول الرشيد، لكن في

ADS THAT WORK. Ad nouveau:

Your typical advertising agency belongs to a bygone era. When everybody was throwing money around and nobody was doing much counting. When "who knows who" meant more than what you can do. We do things differently. We're strictly in the business of selling good ideas to clients who expect results. End of story.

Call Chuck More in Riyadh at + 966 1 4616940 ext. 111, or email chuck@art-nouveau.com



سفير الاتحاد الأوروبي في دمشق:

الشراكة الأوروبية السورية أمامها بعض العقبات

... لا تزال هناك عثرات في المفاوضات بين الطرفين، وسورية تسير في الاتجاه الصحيح في قضايا الإصلاحات وتحديث المؤسسات...

جاء ذلك في حديث سفير مفوضية الاتحاد الأوروبي في سورية فرانك هيسكه خلال حوار أجرته معه "الاقتصاد والأعمال" وتناول العلاقات الأوروبية السورية والتوقيع المرتقب على اتفاق الشراكة. وهنا الحوار:

■ أين وصلت المفاوضات الشراكة بعد عدة دورات عدة من الاجتماعات؟
هذه الشراكة مهمة جداً بالنسبة للاتحاد الأوروبي، فهي وسيلة من الوسائل لتطوير الحوار والعلاقات بين أوروبا وسورية كما هو الحال مع باقي الدول المتوسطية. فقد وقع الاتحاد 12 اتفاقية شراكة إلى الآن مع دول متوسطية وكان العامل الحاسم في هذه الاتفاقيات وجود استقرار داخلي في كل دولة على حدة. أما بالنسبة لسورية بالتحديد فرغم وجود استقرار داخلي، فإنها تأخرت لحد الآن في توقيع الاتفاقية ولم تقدم خطوة كافية في هذا المجال، حيث لا تزال عثرات في المفاوضات بين الطرفين. وأقول صراحة للمفاوضين السوريين إن عليهم أن يتركوا بأنهم ليسوا أحراراً في وضع شروط متعددة على الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ذلك لأن الشروط التجارية العامة خاضعة لنبود منظمة التجارة الدولية (WTO) والتي لم تخضع لها سورية حتى الآن وإن كانت طلبت الدخول فيها.

■ ماذا بقي عالقاً قبل التوقيع على اتفاقية الشراكة؟

أولاً من المناسب أن أقول إن الاتحاد يترك تماماً بأن سورية تسير في الاتجاه الصحيح في قضايا الإصلاحات والتطوير وتحديث المؤسسات والتعريف الجمركية وغيرها من المواضيع ذات الصلة. إنَّ الاتحاد يلاحظ باهتمام كيف إنَّ سورية

انتقلت من منع استيراد المواد المصنَّعة إلى السماح باستيرادها مع فرض تعرفه بسقف معين لحماية المنتج المحلي. ولما كان هذا السقف عالياً جداً، فهذا يعني بالملموس أن الاستيراد ممنوع. طبعاً إنَّ وضع تعرفه جمركية موحدة يساعد أكثر في الدخول في المفاوضات وصولاً إلى التوقيع عليها.

■ كيف تبدو أهمية الشراكة بالنسبة إلى الاقتصاد السوري وإلى المواطن السوري؟

إنَّ التعاون بين الاتحاد وسورية قديم جداً وإنَّ مشروع اتفاقية الشراكة لا يقتصر على الناحية التجارية وحسب، بل يشمل القطاعات الأخرى كافة. ولذلك فإنَّ المساعدات المقدمة لسورية هي ليست مساعدات للحكومة فقط، بل للأفراد أيضاً. فالإتحاد يمد يده لتطوير التدريب المهني، كما أن هناك برنامجاً أكاديمياً لتدريب أساتذة الجامعة والطلبة وتبادل الخبرات والمعلومات بين الجامعات السورية والأوروبية، ولطبعاً كل ذلك يخدم المواطن

السوري بشكل ملموس! إضافةً لذلك أشير إلى دور مركز الأعمال السوري الأوروبي الذي يعمل في مجالات متنوعة على تطوير المؤسسات والشركات من خلال تقديم المساعدات الهادفة إلى تحسين المنتج وتعزيز قدرته التنافسية وتقديم المعلومات الضرورية عن متطلبات الأسواق العالمية وكل ذلك يخدم المواطن السوري مباشرة وبصورة عملية. كما أن الاتحاد يمد يد المساعدة لسورية لأنه يريد لهذا البلد أن يكون مزدهراً وقوياً.

■ إذا كانت سورية قد طلبت الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، فما الذي تضيفه لها الشراكة مع الاتحاد الأوروبي؟

الانضمام إلى الـ WTO لا يساعد سورية على مناقشة البند الذي تمَّ التوصل إليها والتوقيع عليها في اتفاقية هذه المنظمة مثل شهادة المنشأ، بينما تستطيع سورية أن تتناول مناقشة شهادة المنشأ بنداً بعد الآخر مع الاتحاد الأوروبي. إنَّ توثيق الاتفاقية مع الاتحاد والاستفادة من بنود التبادل التجاري الموجودة فيها يساعد سورية كثيراً على الانضمام إلى الـ WTO والأمم المتحدة حيث تستفيد من مفاوضات التجارة الحرة التي الاتحاد في هذه المنظمة الدولية.

■ ما هو تأثير العوامل السياسية في التوصل إلى توقيع اتفاقية الشراكة السورية الأوروبية، وهل هناك شروط سياسية تسبق التوقيع؟

سورية تسير في الاتجاه الصحيح في قضايا الإصلاح وتحديث المؤسسات والتعريف الجمركية



جيروم كاسبيه

مساعداً وقروض الاتحاد الأوروبي

وصف جيروم كاسبيه، السكرتير الأول في سفارة المفوضية الأوروبية في دمشق، الفلسفة التي يعتمدها الاتحاد الأوروبي لتقديم المساعدات إلى سورية وباقي البلدان في جنوب البحر المتوسط بأنها فلسفة تركز إلى أن دول جنوب المتوسط هي جارة لأوروبا التي يهيمها استقرارها وإزدهارها. وقال إن مساعدات الاتحاد تترافق مع إصلاح اقتصادي متدرج وإن الاتحاد يطمح إلى إنشاء منطقة تجارية حرة أوروبية - موسمية.

وعن مساعدات وقروض الاتحاد الأوروبي لسورية قال كاسبيه: "إن بنك الاستثمار الأوروبي عاود نشاطه مؤخراً بعد أن أقدمت سورية على تسوية الديون المترتبة عليها لبعض دول الاتحاد مثل ألمانيا". وأضاف: "إن البنك وقع مؤخراً على اتفاقية لتقديم قرضين لخدمة قطاع الكهرباء في سورية الأول بقيمة 115 مليون يورو مخصص لمجال التوزيع، والثاني بقيمة 75 مليون يورو مخصص لخطوط إعادة التوزيع، كما أن البنك يصدد إعطاء قرض لسورية وفق اتفاقية وقعت في صيف العام الماضي قيمته 100 مليون يورو وتتضمن بناء وتجهيز 13 مشطى بسعة 120 سرياناً لكل واحد، وعلى أساس اتفاقية التبادل التجاري الحر التي من المفترض أن تدخل في حيز التنفيذ العام 2010، من المتوقع أن يقدم البنك مبلغاً يصل حتى 345 مليون يورو ويخصص لخدمة هذه المنشآت الجديدة وإلى تقديم الخدمات الصحية والعلاجية البيئية لنفايات هذه المستشفيات، وذكر كاسبيه أن البنك الأوروبي للاستثمار يستعد حالياً لنسخ سورية قرضاً قيمته 50 مليون يورو يخصص لتوسيع مرافق طرطوس، وأوضح أن البنك في تقديمه لهذه القروض أو غيرها يشترط بالطبع أن يكون القرض مريحاً وأن تعطيه الحكومة السورية تأمينا يغطي قيمة القرض وأن تتوجه بطلب القروض لمخصص على البيئة، في حين لا توجد شروط اقتصادية في منح القروض مع الأخذ في الاعتبار بأن مسؤولية تنفيذ مشاريع القروض تقع على كاهل الحكومة السورية مع الالتزام بشرط البنك في أن تعلن الحكومة مناقصات دولية لتنفيذ هذه المشاريع.

وقال كاسبيه إن البنك الأوروبي غاب عن الاستثمار في سورية لسنوات عدة، وهذا الغياب بالطبع يعطي فرصة أكبر لسورية في التعاون مع البنك والاستفادة من قروضه، فسورية الآن لها أولوية لدى البنك الأوروبي الذي أبدى استعداداً لتقديم قروض لمصارف محلية سورية على أن تقوم هذه المصارف بدورها بتقديم قروض مخصصة لتنفيذ المشاريع صغيرة أو متوسطة الحجم، ومثل هذا الأمر من الطبيعي أن يتحقق عندما يكون هناك جهاز مصرفي متطور.

□ الجانب السياسي متقدم وأفضل قليلاً من الجانب الاقتصادي في المفاوضات بين الطرفين. فمثلاً سورية ملتزمة بأمور كثيرة كمكافحة الإرهاب وهو بند مشترك في المفاوضات وموضوع مكافحة تبييض الأموال والتجارة غير المشروعة وأمر آخر، بشكل عام تحتاج المفاوضات لحشد الأن جديدة واعتقد أن الطرفين قريبان جداً من توقيع الاتفاقية.

■ وماذا عن الأوضاع السياسية في المنطقة في موضوع العلاقات بين الاتحاد وسورية؟

□ بصورة عامة يحاول الاتحاد إشاعة الأمن والاستقرار في المنطقة، فالإتحاد عضو في اللجنة الرباعية الدولية إلى جانب الولايات المتحدة وروسيا وهيئة الأمم. هذه اللجنة التي صاغت مشروع خريطة الطريق بهدف إقامة دولة فلسطينية مستقلة في العام 2005 إلى جانب إسرائيل، وإذا كان أعضاء هذه اللجنة ليسوا متساوين في الأدوار، فإن الاتحاد يبذل جهوده للوصول إلى تسوية في المنطقة ومساندة قيام الدولة الفلسطينية وإنهاء الإرهاب في الأرض المحتلة. وأكد أن الاتحاد لا يستسلم للأوضاع الصعبة التي تجري في المنطقة، فالأولوية عندنا تبقى في تطوير العلاقات مع جيراننا في حوض المتوسط حتى تحقيق الأمن والاستقرار في المنطقة. ثم أن الاتحاد يقدم لدول هذا الحوض نحو 900 مليون يورو كمساهمات حقيقية وواعية حتى أنها أكثر من مساهمات الشركاء الآخرين بما فيهم الولايات المتحدة. وأود الإشارة إلى أن الاتحاد يساهم حالياً في تقديم مساعدات لإعادة بناء ودعم الاقتصاد في أفغانستان والأوضاع الجارية في العراق للحوّل دون اندلاع الحرب.

■ هل تعتقدون أن جولة المفاوضات المقبلة بين سورية والاتحاد الأوروبي ستنتهي بالتوقيع على اتفاقية الشراكة؟

□ بصفتي دبلوماسياً، أنا متفائل وأمل أن يتم التوقيع على اتفاقية الشراكة هذه في الجولة المقبلة. وأذكر لكم أن د. غسان فرغعي، وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية السوري، يأمل من جانبه أن يتم التوقيع على هذه الاتفاقية نهاية العام الجاري وهذا أمر جيد، لكن تحقيقه بحاجة إلى بيات من قبل الطرفين وتجاوز الاختلافات في بعض الدواحي الاقتصادية والتجارية التي لا تزال عاقلة وتحتاج إلى وقت. ■

السلاح الروسي يناسب الاستراتيجيات العربية الصناعات الدفاعية الروسية: قفزة جديدة

المؤكد أنّ النظامين عمقا، أو سيعثمان، على أسلحة البر والبحر والجو كافة، لتقف بذلك روسيا في مرتبة متقدمة على لائحة الدول التي ابتدعت أنظمة سلاح حامية للسلاح.

لا شك بأنّ اتحاد روسيا يملك مقاتلات تعتبر من أفضل المقاتلات في العالم، هي: عازلة سوخوي-27 التي تتألف من 4 طائرات على الأقل، وميغ-29، وميغ-31، كما أنه يملك طائرة دعم هي: سوخوي-25 المحسنة (سوخوي-39)، التي تعتبر شديدة الفاعلية في القتال ضد الطوابير المرمعة، ناهيك بالطوافات اللقائية (سلسلة كا-50، ومي-28) وطائرات وطوافات النقل العسكري الاستراتيجي، والكتيكي، وتسلك هذه الطائرات بأفضل الصواريخ جو-جو وأرض-أرض والأسلحة الذككية المباشرة الأخرى.

غير أنّ أكثر ما يسبحرعي اهتمام العسكريين العرب طائفة الصواريخ وعربات القتال للقضاء والعربات المساندة، وتشكيلة الصواريخ المضادة للمدبابات، وأجمات الصواريخ وأهمها الراجمة "سميرتش" القادرة على إحداث تغيير في ميادين القتال بحيث تختطف طابعها التكتيكي إلى طابع شبه ستراتيجي، وطور المهندسون الروس أخيراً إلى نظام سميرتش جديد يستخدم الطائرة غير المأهولة من طراز باتشيللا Pchela في عمليات استكشاف الأهداف البعيدة وضربها بدقة، أما تشكيلة المدافع الروسية المقطورة وذاتية الدفع فتعني عن التعريف.

يقام من 16 إلى 20 آذار/مارس معرض أيدكس 2003 وهو معرض دولي يتضمّن مختلف أنواع الأسلحة البرية، ينتظره المسؤولون العسكريون في مختلف بلدان العالم بفارغ الصبر للاطلاع على جديد السلاح، وستشارك في المعرض طائفة من شركات الدفاع الروسية عبر جناح كبير خصص لها، ويلقى الجناح الروسي، عادة، إقبالا منقطع النظير، لرؤية جديد الروس على الصعيد التكنولوجي وإبداعاتهم في مجال تطوير أسلحتهم.

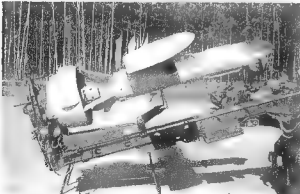
الأسلحة تلائم المتطلبات الحديثة للجيش، خصوصاً الجيش الروسي، وعلى سبيل المثال أعطى الضوء الأخضر لتطوير طائرة قتال حديثة للقرن الحادي والعشرين، تماثل بل تتفوق على طائرة القتال الأمريكية ف-22. كما وتجري أعمال تطوير دبابة حديثة شديدة على قدم وساق، تفي بمتطلبات المعركة الحديثة، ويمكن لها العمل في بيئة صعبة قتالية مليئة بالأسلحة المضادة، وتم تطوير نظام "بوك" للدفاع الجوي المتوسط فأصبح حارياً لأهداف أرضية وبحرية إضافة إلى مهماته الأساسية في ضرب الأهداف الجوية.

الإبداعات الروسية كثيرة والدليل على ذلك أنّ تكنولوجيا الصواريخ والقضاء الروسية هي الأفضل في العالم، وتستخدم الولايات المتحدة محرّكات الصواريخ الفضائية الروسية، لأنها أكثر اعتمادية وأماناً. ومن الإبداعات الكبيرة التي إبداعات أصغر، فروسيا أول من أدخل نظاماً للدفاع عن الدبابات إيجابياً مثل نظام "زينتا"، وآخر للدفاع عن الدبابات إلكترونياً مثل نظام "شتورا". ومن

اتحاد روسيا من أكثر دول العالم تنوّعا في إنتاج السلاح المتقدّم، وله في ذلك تراث عريق، وخبرة تراكمت عبر سنوات للواجهة قبل وبعد الحرب العالمية الثانية، وإنشاء الحرب الباردة.

ما يميّز السلاح الروسي عن غيره فعاليته القتالية وبساطته صيانتها، ثم تكلفته المعتدلة إنّ هذه الصناعات الجديدة استوردت أنفاسها، فانطلقت عمليات تسليم السلاح وقطع الغيار والمكونات، بل انتقلت صناعة الدفاع الروسية إلى مرحلتين:

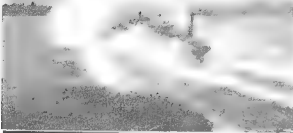
- 1- تحديث بعض أنواع السلاح الذي أثبت ولا يزال جدارة في عمليات الدفاع، ولدى المؤسسات الروسية برامج تحديث طائرات القتال مثل ميغ-29، وميغ-21، وسوخوي-22، ودبابات ت-55 وت-62، وسائط الدفاع الجوي التاريخية مثل سام-3، وسام-6 وغيرها كثير.
- 2- الاستعداد لإنتاج أجيال جديدة من



أصبحت الطائرة بلا طيار ببشيللا Pchela تعمل بالتناوب مع راجمة الصواريخ بجدة لدى سميرتش SMERCH



عربة القتال إم.ت.ك. ٥٠١
BMP-٣ عربة حاصلة صواريخ



عربة صواريخ
BMP-٣ عربة حاصلة صواريخ
عربة حاصلة صواريخ

أحرز اتحاد روسيا في الآونة الأخيرة تقدماً هائلاً على صعيد السرادات وأجهزة الاستشعار البرية والبحرية والتحتائية الجوية والغضائية. وتعتبر محركات الطائرات الروسية المدنية والعسكرية من أكثر المحركات اقتصادية في العالم، وهي تتميز ببساطة الهندسة والتشغيل والصيانة.

التعاون مع الخليج

في خضم هذه التطورات على صعيد السلاح الروسي، بدأت العلاقات الروسية الخليجية تتوطد وتتنسج. وكانت الكويت في مقدم الدول الخليجية التي استوردت سلاحاً، فاشترت 40 عربة قتال للمشاة من طراز BMP-2، و55 عربة من طراز BMP-3، كما أنها اقتتت 25 نظام راجعات بعيد المدى من طراز "سميرتش" عيار 300 ملم.

دولة الإمارات العربية المتحدة اقتتت 450 عربة BMP-3 التي توصف بأنها أفضل عربات القتال في العالم، المقتتت بها أنظمة "سميرتش"، ثم 50 نظام بانتيكسور - س للدفاع الجوي القريب، وهو واحد من أكثر الأنظمة لحماية ميدان الحركة من الأعداء الجوية المحلقة على ارتفاع منخفض كالطائرات والطائرات الصواريخ القريب، وهو واحد من أكثر والتخاطر دقيقة التوجيه المطلقة من بعد، ويقال إن دولة الإمارات قررت شراء بضعة أنظمة دفاع جوي من فئة S-300 المضادة للطائرات والصواريخ الباليستية وصواريخ كروز وغيرها.

يتوقع ازدياد العلاقات الروسية الخليجية اتساعاً في المستقبل القريب خصوصاً في الترتيبات الجديدة ستتيح 42 مؤسسة دفاعية تطوير تصدير السلاح مباشرة دون الاعتماد على جهود الدولة.

في هذه الصفحات القليلة من كثير عن الصداقة الدفاعية الروسية. ■

بعد S-300 وأنتي 2500، يأتي نظام بولس-1 للدفاع الجوي عن المنطقة أو المدينة أو القوات لدائرة شعاعها 42 كلم، ونظام بانتيكسور-س 1 للدفاع الجوي القريب ضد الطائرات والصواريخ والقنابل عالية الدقة لدائرة شعاعها 20 كلم، وهي أنظمة قل مثلها تتميز بمناعتها ضد الحرب الإلكترونية وقدراتها على اصطحاب الطائرات، خصوصاً إذا استخدمت في مجاميع مناسبة في الوقت المناسب. وفي روسيا أنظمة كثيرة للدفاع الجوي منها نظام "تاتوفوسكا" للدفاع القريب عن الميدان الذي يدخل في تركيب الطوابير المدعمة للهجوم. يتألف هذا النظام من مدفعي 30 ملم ومن 8 صواريخ أرض-جو ويستطيع تأمين قوات ميدانية كبيرة ضد هجمات الطائرات والطوافات، كما يستطيع التصدي للصواريخ والقنابل جو - أرض.

أسلحة الدفاع الجوي الروسية لا مثيل لها في العالم من حيث تنوعها وكثرتها ووظائفها وفعاليتها، ولا عجب فأشاد روسيا الذي تبلغ مساحته نحو 17 مليون كلم مربع، أي ضعف مساحة الولايات المتحدة تقريبا، وأكبر بكثير من مساحة العالم العربي الشاسعة، لا يستطيع فقط الاعتماد على سلاح الجو لحماية أحواله حتى لو امتلك آلاف الطائرات.

إضافة إلى أن صواريخ الدفاع الجوي تشكل طبقة دفاعية إضافية عن البلد أو المنطقة أو القوات أو النقطة لا بد منها لتأمين الجيوب الخفية ضد الهجمات المفاجئة. وهذا الأمر يدخل في جوهر الاستراتيجيات المعينة.

من البين والجلي إلى البهر، إذ تستعد الأحواض الروسية لإنزال جبل جديد من زوارق الصواريخ السريعة الهجومية، والغرقاطات والغرقاطات، جبل يتميز بالشبحية وبأسلحة دقيقة التوجيه، التي تستطيع ضرب أهداف على بعد مئات الكيلومترات.

ولا يستطيع المرء الانتقال إلى موضوع آخر قبل أن يذكر حقيقة بدأت تنجلي مؤخراً، وهو أن حجم الدبابات الروسية الحديثة الصغير نسبياً (خصوصاً بالمقارنة مع أبرامز وتشانجر-2 ولوكلير وليوبارد) ثبت أنه الخيار الصحيح فالأميركيون يتحدثون الآن من الحاجة إلى دبابة أصغر حجماً وأخف وزناً من دباباتهم أبرامز تشبى إلى حد بعيد دبابات ت-80 وت-90 التي يمكن نقلها بالطائرات الروسية العملاقة. ولا يتيح قصر ارتفاع دبابة القتال الرئيسية الروسية لإصابتها بمدفع دبابة معادية بسهولة ويسر. بل الأكثر من ذلك، وعلى الرغم من انتمائها إلى كتل لوجيستيات الخمسينات، لا يرى الروس، بل العالم، ضيراً ما في تحديث دبابات ت-55 وذلك بتركيب برج مدفع ومدفع جديدين لهذه الدبابة التي اشتركت في حروب ما بعد الخمسينات، وأثبتت كفاءة فذة. ويبدو أن حجم الدبابات ت-55 وزنها يثير ارتياح العسكريين في العالم.

من عالم الدبابات إلى ما هو في غاية الأهمية بالنسبة للعسكريين العرب، أنظمة الدفاع الجوي ذات القدرات الفائقة المخطورة على التصدي للطائرات وسط بيئة إلكترونية في غاية الصعوبة.

ويقت نظام S-300 ونظام أنتي 2500 للدفاع عن البلد على رأس هرم أسلحة الصواريخ المضادة للصواريخ والطائرات، ذات القدرات الكبيرة على حسم المعركة مع المهاجمين. ويرفض الخبراء الروس تشبيه نظام S-300 بنظام باتريوت لعدم وجود عناصر للمقارنة. فهذا النوع من الصواريخ قادر على تأمين الأجواء لدائرة شعاعها 100 كلم (200 كلم بالنسبة لنظام أنتي 2500)، وارتفاع يصل إلى طبقات الجو العليا (30 كلم)، كما أنه لا يتأثر بالذخاير الذي يبه الصاروخ أو الطائرة المهاجمة، أما نظام باتريوت الجيل الجديد فاستطاعته أقل من ذلك.

مؤسسة KBP: تكنولوجيا الأسلحة عالية الدقة

مطويعتها، بحيث يمكن إطلاقها من الكتف، أو من الركان. أو من سيارة مدوّعة، أو من مدفع عربة مدوّعة من طراز BMP-3 أو عربة BTR-90 المزوّدة بمدفع، أو من مدفع أي دبابة روسية حديثة. واعتبر ذلك تطوراً فريداً في تاريخ الدبابات والعربات المدوّعة، فبالول مرة يتاح للدبابة تدمير هدف على بعد 5 كلم من الطلقة الأولى.

يضاف إلى نظام كورنيت - إي عائلة نظام "كونكورس" وعائلة نظام "ميتس". وتعتبر هذه التشكيلة من أسلحة الصواريخ م/د الأكثر فعالية وبأساساً في المعارك ضد القوى المدوّعة والآليات.

وكما الدبابات، بات مدفع الميدان، ومدفع الهاون يستطيع الإصابة من الطلقة الأولى بواسطة القذائف الموجهة ذاتياً "كراسنوبول" و"كيتليوف-2"، وأثبتت قذيفة "كراسنوبول" الموجهة عيار 155 ملم التي طوّرتها KBP في حرب الهند على المختبين في جبال هملايا فعاليتها الشديدة.

أنظمة الدفاع الجوي التي طوّرتها مؤسسة KBP غفيرة عن التعرف، وهي تانغوسكا وبانتسور - س، وكاشتان. أهم ما في هذه الأنظمة دقة تيراتها المتناهية إلى الحد الذي يجعلها مؤهلة للتصدي لصواريخ كروز إضافة إلى الطائرات والمقاتلات.

وصمّعت المؤسسة طائفة من الأسلحة الصغيرة والفردية تلعب أدواراً مهمة جداً في القوات المسلحة والقوى الأمنية في روسيا وعدد كبير من بلدان العالم. ■

وأنظمة الحماية للدبابات، ومناظير الرؤية الليلية/التهارية، وأنظمة الدفاع الجوي وبالحدود تانغوسكا - م وبانتسور - س (اقتنتهما الإمارات)، وقاذف اللهب "ضميل"، ومدافع الد-30 ملم، وانتهاء بالأسلحة الفردية الصغيرة.

ولا يقتصر الأمر على ذلك، فقد صاغت مؤسسة KBP مفاهيم ملائمة لتطوير وتحديث الدبابات ت-55، وت-62، وت-72، وعربة القتال المدوّعة BMP-1، وضمت لذلك برامج مطوّعة يمكن تعديلها حسب طلب الزبائن. وتؤدي برامج التحديث والتطوير هذه إلى زيادة فاعلية هذه العربات أضعاف عدة.

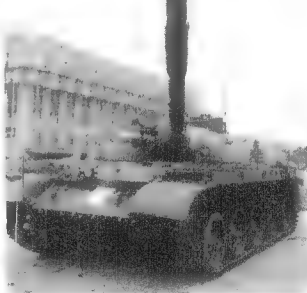
في مقدمة الأسلحة التي تفخر بها مؤسسة KBP الصواريخ المضادة للدبابات وأهمها الآن نظام كورنيت - إي Kornet-B الذي بدأ يشرّق طريقه إلى العالم العربي. ويتيح هذا النظام بتطوّره ومداه الخقال وبإصابعه الدقيقة القاتلة للدبابات أو العربات أو الآليات، وقدرته التدميرية الهائلة، ثم ببساطة استخدامه وصيانتة. وأهم ما في أنظمة الصواريخ م/د التي طوّرتها KBP

بات اتّحاد روسيا من بين أكبر مصدري السلاح وتكنولوجيا السلاح إلى منطقة الخليج، واستطاع في التسعينات إحداث خرق واسع في هذه المنطقة على الرغم من الظروف الصعبة التي عانتها المؤسسات الدفاعية الروسية، الناتجة عن انهيار الاتحاد السوفياتي وتغيير النظام الاقتصادي الاجتماعي.

في مقدمة المؤسسات الدفاعية للروسية المبدعة مؤسسة مكتب تصميم KBP، التي قامت بتصميم وتصنيع أنظمة أسلحة ومكونات حربية في غاية الأهمية لعبت دوراً مصرياً ليس بالنسبة إلى الجيش الروسي فقط، بل إلى جيوش كثيرة حول العالم.

من الخافز أن تجد سلاحاً روسياً من دون أن تجد بصمات KBP فيه، بدءاً من أنظمة أبراج مدفعية الدبابات والعربات المدوّعة، وأبراج مدفعية السفن، مروراً بالصواريخ المضادة للدبابات التي

تُطلق من الكتف أو من مختلف المنصات، ثمّ الخناثر الذكية وغير الذكية لأسلحة مختلفة.



KBP

Instrumental Design Bureau



ستشعر أنك محمي
بالدرع الذي توفره أسلحتنا الذكية

Russia, 300001, Tula, Shcheglovskaya Zaseka str.
Phone: +7 0872 410068, fax: +7 0872 426139
e-mail: kbkedr@tula.net; www.shipunov.com

أوليانوفسك:

أفضل منتجات الدفاع الجوي



تعتبر مؤسسة منشأة أوليانوفسك الميكانيكية Ulianovsk Mechanical Plant، التي كانت في الأصل جزءاً من مصنع UAZ لإنتاج السيارات إلى أن استقلت في 1966 وأخذت لنفسها اختصاصاً وهو صنع منظومات متقدمة جداً للدفاع الجوي ذاتية الحركة، ومنتجات دفاعية ومدنية أخرى في مقدمها ماكينات ومعدات الإنتاج.

وتركز هذه المؤسسة على اعتماد الحداثة والأصالة في عملية الإنتاج، وتعتبر الآن واحدة من أكبر المنشآت في روسيا وتتميز بنظم إنتاج غاية في المرونة. خلال 30 عاماً، أنتجت المؤسسة 10 أنظمة وأدوات حديثة، ونظام شيلكا (Shilka) للدفاع الجوي ذاتي الحركة، المشهور بالإسم الكودي ZSU - 23 - 4، وكذلك نظام كفاترات (Kvadrat) للدفاع الجوي ذاتي الحركة، للشهيرة بـ سام - 6، وحقق هذان النظامان نجاحاً كبيراً في سوق معدات الدفاع الدولية، حيث صدرت منظومات شيلكا وكفاترات إلى أكثر من 40 بلداً في أربع قارات.

وتواصل مؤسسة "أوليانوفسك" الميكانيكية اليوم ممارسة تقاليدها في إنتاج أكفأ منظومتين للدفاع الجوي وأكثرهما تقدماً وحداثة وهما: نظام تانغوسكا - 1 (Tunguska - Mi)، ونظام بوك - 1 (BUK - M1)، ليخلفها نظامي "شيلكا" وكفاترات. كما تعمل على برامج لتطوير "شيلكا" وكفاترات" لزيادة فاعليتهما، وفي الوقت نفسه للبوهران على أن التزام "أوليانوفسك" تجاه أربابها التزام طويل الأجل.

تانغوسكا - 1 هو نظام يجمع ما بين المدفعية والصواريخ المضادة للطائرات في منصة واحدة، مع باحث مدمج ونظام إدارة الرمي، ويمكن لهذا النظام الإشتغال مع أهداف ثابتة ومتحركة. أما بوك - 1 فهو نظام يعمل على نطاقات أوسع، كما أنه أدق ويوفر احتمالية إصابة عالية، معزز بـ 24 قناة لإطلاق النيران، مزود ببرمجيات متطورة، مع نظام تحكم وسيطرة أكثر تقدماً،

يستطيع بحركيته العالية وبالوقت القصير جداً لوكّ الفعل، إضافة إلى قدراته على الاشتباك مع أهداف طائرة تحلق على علو منخفض جداً (15+ متراً)، الاشتباك مع ستة أهداف بالتتابع تأتي بزوايا وأمديات وارتفاعات مختلفة. إن مؤسسة "أوليانوفسك" بما لديها من طاقات إنسانية وتكنولوجية متنوعة، إضافة إلى أحدث الكمبيوترات والبرمجيات تستطيع إنتاج طائفة من المنتجات هي:

— منشآت التحكم والاتصالات والأصعة لمجوعات الوقود والطاقة الكهربائية.
— المعدات الطبية، بما في ذلك آلات التعقيم بالهواء الجاف GP - 80 وGP - 40-2 في أحجام تراوح بين 40 و80 ليترًا.

— سيارات اسعاف عامة ومتخصصة، وعربات طبية للطوارئ باستخدام هيكل السيارة UAZ - 396، حيث بدأ إنتاجها التسلسلي في 1996.

وتخوض مؤسسة "أوليانوفسك" مفاوضات مع عدد من البلدان لتصدير منتجاتها ما جعلها تحقق بمكانتها الرغمية في الأسواق. وتلعب الشركة دوراً في تعزيز قدرة الصناعة الدفاعية الروسية على إكمال الأسواق العالمية.

تانغوسكا - 1

هو أحدث أنظمة عائلة تانغوسكا حيث صممه مكتب KBP، الذي يقع في تول، وللنظام مميزات تقدمت على مميزات ما سبقه بمراحل. يتفاه نظام تانغوسكا - 1 ما يلي:
— 6 ركوبات دفاع جوي من طراز 256M1 ذاتية الحركة (عربات قتال).

— 6 ناقلات - تحميل.

— مجموعة SPTA للنقل لمهتها تزيد 6 عربات قتالية بقطر الغيار.

— عربات معدات الكترونية للتصليح والصيانة.

— عربات لصيانة الأنظمة الميكانيكية والهدرواية.

— عربات مدولية أو مجزوة للتصليح والصيانة.

— عربات لاختبار الصواريخ وصيانتها.

نظام الدفاع الجوي هذا شديد الفاعلية ضد الأهداف المفاجئة المحلقة على ارتفاع منخفض، وضد الطوافات، حيث يشترك مع الأهداف الجوية قبل أن تصبح في منطقة الخطر للأسلحة، حيث تنصهر بصواريخها ومدفعها عيار 30 ملم للأهداف المعادية، (بمعدل 5000 طلقة في الدقيقة)، وتبلغ سرعة صواريخها التي تنطلق من مستوعبها - القاذف 3 أضعاف سرعة الصوت.

من أهم التجهيزات التي طرأت على هذا النظام إدخال نظام معالجة البيانات أوتوماتيكياً ونقلها إلى القائد بسرعة كبيرة، ويعزز هذا الأمر من قدرة نظام تانغوسكا على التصدي للهجمات الجوية الكبيرة. ثم أدخل إلى النظام نظام جديد إلكتروني ميكانيكي يستعمل عمل الزراري أثناء بحثه عن الهدف الجوي من خلال الرؤية البصرية. كذلك أدخل نظام منسق للتمييز يزيد من حصانة النظام ضد التشويش الإلكتروني، ويزيد من احتمالية إصابة الهدف بواسطة الصواريخ على مسافة 10.000 م ■

الأفضل في الدفاع الجوي



إن نظام تاسووك-1 - ٢ ذاتي الحركة للدفاع
الجوي القوي المدمج - الصاروخي ونظام شيلكا
في المحرك ذاتي الحركة للدفاع الجوي (متوافر
الآن بقرار يوزج النظام وصواريخ إيجلا التي تطلق
من كندا) تم تطويرها لتتفاد ستيريو المناورة
كما بدأ إنتاجه الضخم في مصنع أوبانوفسك
الميكانيكي
تحتل الآن حصة في أنظمة الدفاع الجوي القوي
المعركة
للمنطقة الجوية الروسية

Ukrainian Military Equipment
494, Moskva
Phone: 494-1111111

عربة BMP-3 المطورة:

جيل جديد من عربات القتال للمشاة

عربة القتال للمشاة BMP-3 واحدة من أحدث العربات المدرعة، تجمع بين الحركية الممتازة، والقدرة النيرانية العالية والحماية التي يعتد بها. وتيتم هذه العربة روسياً ولقدان عدة في الشرق الأوسط وجنوب شرق آسيا.

التجهيز القتالي لعربة BMP-3 للدعوة يسمح لها بتأدية مختلف الأدوار القتالية، وهي تستطيع نقل المشاة إلى ميدان المعركة بحماية دورعها، والاشتراك مع أفراد العدو، والعربات المدرعة، والأهداف الجوية، وأهداف أخرى، والاشتراك في مهمات قتالية إلى جانب دبابات القتال الرئيسية أو عمليات حفظ الأمن. وتم اشتقاق عائلة متكاملة من عربات القتال والمدمم من هيكل BMP-3 مثل مقدراتها 90 ٪ في قدرة عربة BMP-3 على النجاة عندما تواجه الذخائر ذات الحشوات الجوفاء، إضافة إلى ذلك، تركب على العربة خطوط دروع في الدرع وعلى خزان الوقود قطعها حماية أفضل.

إن نظام الحماية ضد الأسلحة عالية الدقة شتور-1م (Shiorm-1M)، الذي صممت شركة شليا بينسك الكترولماشينال JSC هو واحد من أهم عناصر تحديث العربة لجهة تحسين حمايتها.

إن نظام شتور-1م يوفر لعربة BMP-3 الحماية ضد الصواريخ الموجهة المضادة للدبابات التي تعمل بواسطة موجة شيه أوتوماتيكي إضافة ليزيرية على السطح، وإيضاً ضد قذائف المدفعية التي يطلقها نظام إدارة الرمي مع باحث مدى ليزيري. وإذا ما قورن بنظام "أرينا-إي" الذي يدمر ذخائر العدو المتكبة إلى العربة، فإن شتور-1م يضمن نفاثات العدو ويعيدها عن أهدافها.

إلى جانب ذلك، يحقن شتور-1م ملقم العربة بالضوء والصوت عن وجود أشعة ليزيرية، ويقوم النظام بالاشتراك مع معدات كهربائية، بالتحريز من مصدر الليزر ونوعه، حيث يجعل البيرج يدور بدرجة 45 في حركة شبه أوتوماتيكية ويشرح ألواح الحماية. وهكذا، فإن ميداي الحماية الريموسيين المطبقان هما: تدمير ذخائر العدو الانتحامية (الفرن-إي)، وتضليل صواريخه وقذائفه (شتور-1م)، حيث يمكن تركيبهما على عربة BMP-3.

تحسين الحماية

تم في روسيا إنتاج خلال العام الماضي اختبار نظام الحماية الإيجابية "أرينا-إي" "ARENA-E"، المركب في دبابة القتال الرئيسية ت-90، على عربة القتال BMP-3.

زيادة الحركة

إن محرك الديزل UTD-32T (الولت 660 حصاناً مقابل 500 حصان في محرك العربة الأصلي UTD-29T) عدل بالكامل للعمل في بيئة حارة بفضل نظام التبريد فيه، إن برنامج تحسين الحركية يشمل أيضاً تركيب جهاز الرؤية (بيرسكوب) TVK-1 الخاص بالسائق الذي يعمل ليلاً ونهاراً.

تعزيز القدرة التدميرية

تتميز العربة BMP-3 بنظام الرمي الأوتوماتيكي الجديد، الذي يجمع ما بين نظام الرؤية للمدفعي SOZH مع باحث مدى ليزيري وقناة للصواريخ الموجهة، وبين نظام الرؤية فينسك-ك (Vems-K)، مع كاميرا للتحسين الحار، ومتعقب الهدف الأوتوماتيكي AST-B. وهذه الأجهزة تعزز فاعلية عربة BMP-3 القتالية بسبب زيادة القدرة على قياس بُعد الهدف، وخفض الوقت اللازم للجهوزية والإطلاق بمعدل 1,5 مرة، وكذلك تحسين احتمالية إصابة الهدف.

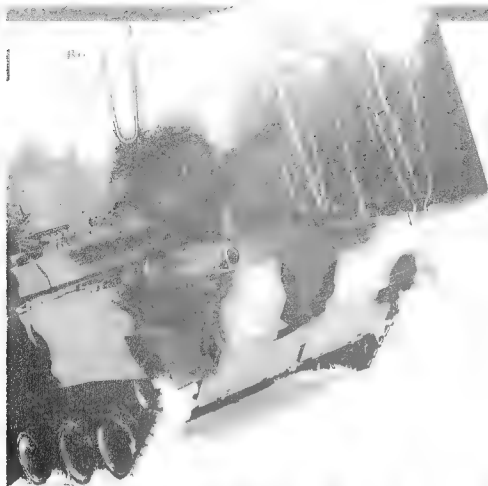
إن استخدام نظام إدارة الرمي الأوتوماتيكي يتيح إطلاق التواريخ على هدف من نوع عربة مدرعة بتسرع بسرعة 70 كلم/ ساعة مع خفض الوقت اللازم لتدمير الهدف 5 مرات من دون زيادة في التأثير التشظني. لقد عززت فاعلية التصليح في عربة القتال BMP-3، وذلك بتركيب آلية تحميل ATGM، فهي تسهل تحميل الصاروخ، وتخفض وقت التحميل 6 ثوان.

تحسين الظروف العملانية

إن نظام إدارة الهيكل التفاعلي يقدم تعقب متعدد الوظائف، وتحذير أو تذكير للسائق، ويسمح بامتعة بعض الوظائف التي كان يقوم بها الجند سابقاً. إن النظام يساعد على منع أي انكسارات أو أعطال في الدائرة الكهربائية، مشخصاً الأخطاء وادعائها إلى الصيانة الوقائية.

وأصبحت معيشة الطاقم والجنود أفضل بإدخال نظام مكيف الهواء KBM-3M الذي يوفر أجواء عمل لوقت طويل حتى خضع حرارة مقبس تزيد على 50 درجة.

إن عربة BMP-3 المطورة جاهزة للإنتاج على النطاق الواسع، ويمكن للعربات من هذا النوع التي سلمت في وقت سابق أن يتم تحديثها في بلد الزبون. لقد جذبت عربة BMP-3 انتباه دول أخرى بأهم الحاجة إلى عربة قتال حديثة. ■



Вторник
Tuesday

2

Среда
Wednesday

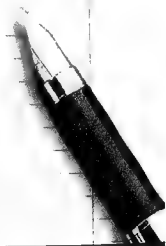
3

Четверг
Thursday

4

11541414

To do:
To save experience
To control present
To divine future



من السودان إلى تونس.. فإلى كندا مجموعة ياسين هميلة: قصة نجاح

من دمشق إلى كندا عبر السعودية والسودان وتونس، رحلة آلاف الأميال بدأها ياسين هميلة بخطوات ثابتة عنوانها الطموح بلا حدود وشعارها البناء بمختلف أشكاله، بناء البشر والحجر، أما ميزة خطواته فكانت الزيادة والتفرد وهو منفرد في نشاطه وانطلاقاته، ورائد في نشاطه ونجاحه. ياسين خليفة هميلة تونسي الأصل لجهة والده وسوري الولادة والمناشأ نسبة لوالدته (سورية). تابع دراسته في بيروت إلا أنه دخل باكراً إلى ميدان العمل وهو لا يزال في سن 17 سنة، وسافر إلى المملكة العربية السعودية بحثاً عن الفرص وبناء المستقبل. فعمل في سفارة تونس هناك ثم غادر إلى السودان حيث تزوج من السيدة صوفيا (سودانية) وعمل في السفارة التونسية في الخرطوم حتى تاريخ إنفصالها العام 1962.

أول مستثمر في السودان

4 أعوام أمضاها ياسين هميلة بين سفاري تونس في السعودية والسودان، وهي فترة قصيرة لا سيما أنه كان لا يزال دون العشرين عاماً، إلا أنها كانت كافية ليحدد خياراته والبدء برحلة الطموح والنجاح، حيث أنجز أول استثمار له في السودان العام 1962 في مجال الصناعات الغذائية، وأتبعه بعد سنتين بشراء مصنع للنسيج عمل على تطويره وإنجاحه ما ساعده على مسيرة الاستثمار في السودان فعاد وأسس مصنعاً للبلاستيك.

لا بُدَّ من الوقوف عند تجربة ياسين هميلة في السودان، باعتبارها تجربة فريدة سواء في موقعها أو في تنوع النشاط وكذلك بالنسبة لتاريخه. ففي العام 1962 لم تكن فكرة الاستثمار العربي قد ظهرت وتجاوزت، بل لم تكن هناك أية قوانين أو تشريعات تحمي الاستثمارات في البلدان العربية، ويبدو أن ياسين هميلة كان من أوائل المستثمرين العرب الأفراد في البلدان العربية



ياسين هميلة
مع نجله طارق





محطات

- 1942: ولد ياسين هميلة في دمشق ثم تابع دراسته في بيروت
- 1959: انتقل إلى السعودية
- 1961: انتقل إلى السودان وتزوج من سودانية
- 1962: بدأ بممارسة نشاطه الاستثماري في قطاعات عدة
- 1982: عاد ليستقر مع عائلته في تونس وليؤسس عدداً من المؤسسات
- في التسعينات: إعادة هيكلة الشركات وتأسيس الهولدينج
- 1992: تولى زجله طارق قيادة المجموعة

هاماً وبالتالي تابع مسيرته فوصل إلى كندا حيث وجد الفرص والإمكانات كبيرة في المجال العقاري فحضر حاليه هناك وأسس شركة للتطوير العقاري في كندا، لكن قبل ذلك، وانطلاقاً من واقعية عميقة، عرف ياسين هميلة أنه لا يمكن الابتعاد عن المؤسسات وإدارتها بالأساسية وإن كان العصر الحديث قد ألغى المسافات لا سيما أن زجله طارق أصبح في سن العمل وهو أخذ الكثير من والده وأضاف له نكهته الخاصة، فكان التطور الطبيعي للأمور بأن يتخلى ياسين هميلة عن إدارة المجموعة لابنه ويتفرغ لشؤونه في كندا.

وماذا بعد ؟

مرحلة جديدة باتت تعيشها المجموعة حالياً، فهي تونس طارق هميلة يتولى القيادة وأول الخيبت تأسيس شركة للاتصالات تمثل حالياً "موتورولا" في تونس. أما في كندا فالأب المؤسس ياسين هميلة يشرف على التطوير العقاري وهو لا يزال في سن العطاء والجدل، فهل يكتفي بذلك أم يعود إلى التحراك؟ هل تكون كندا الهدف للنشود أم هي محطة من محطات رحلة آلاف الأميال التي قطعها ياسين هميلة الجواب عن الرجل نفسه.



ورائد الاستثمار العربي في السودان، الأمر الذي جعله معروفاً في هذا البلد ويحظى بالتقدير والاحترام في الأوساط السياسية والاقتصادية في السودان. ليس هذا وحسب، بل بقيت علاقته قائمة ومتينة مع تونس مسقط رأسه، ما أهله ليكون الفخصل الفخري لتونس في السودان خلال سنوات عدة، وممثل الخطوط التونسية في السودان في الفترة 1972-1988.

عودة إلى الوطن الأم

حقق ياسين هميلة نجاحاً كبيراً في السودان كرجل أعمال شاب أنجز المشاريع وخلق فرص العمل، وكتمثل لتونس في السلك القنصلي في مجال النقل الجوي. لكنه شعر في العام 1983 أن الوقت قد حان ليعود إلى الوطن الأم فانتقل إلى تونس مع عائلته التي أصبحت تضم 3 فتيات وصبياً واحداً هو طارق.

صحيح أنه كان مضطراً للبدء من الصفر في تونس، لكن الرجل أصبح يملك الخبرات والعلاقات والتجارب فضلاً عن كفاءاته الشخصية التي أهله للنجاح في الانطلاقة الأولى. كل ذلك ساعده على تحديد خياراته في تونس، فاشترى حين وصوله مصنعاً للصابون، وفي العام نفسه اشترى أيضاً مصنعاً للبالاستيك.

وبما أن ياسين هميلة رجل غير عادي في طموحاته وأفكاره وخبراته وتجاريه، فقد لازمته الرغبة بالثغور والتميز والقيام بنجاحات غير عادية أو معروفة في تونس، فأنشأ شركة هميلة للصناعة خلال الثمانينات التي أصبحت منطقة حرة داخل تونس توفر للمستثمرين المستوددة للديبلماسيين اللطيفين في تونس، كما توفر الكثير من السلع المغفلة من الضرائب للسائح وزوّار تونس الأجانب.

إطلاق الهولدينج

وعلى الرغم من توسع نشاطاته وتنوعها، نجح ياسين هميلة في التوفيق بين مشروعاته في تونس والمشروعات التي كان أنشأها في السودان، وبات الرجل موزعاً بين البلدين على مدار السنة يدير أعماله في السودان وتونس ويخطط للتوسيع والاستثمار. وبالتالي بدأ منذ مطلع التسعينات بالاستثمار في قطاعات جديدة في تونس، من شركة صناعية تجارية، وشركة للتوزيع وأخرى كندية تونسية للمقاولات. وحقق هذه المشاريع نتائج جيدة في حين

مجموعة YKH القابضة: تنوع وانتشار

حين بدأ ياسين هميلة نشاطه الخاص في عالم الأعمال بمؤسسة صغيرة للصناعات الغذائية في السودان، هل كان يتوقع أن تتطور الأعمال لتتحوّل إلى شركة مولدينغ تغطي أنحاء كبيرة من المعمورة وصولاً إلى كندا، ويوزّع نشاطها على قطاعات عدة، والأهم أنها مفتوحة على التطور في عالم تحكمه التقنيات والاتصالات؟ وحدهم الذين تابعو الرجل عن كثب يؤكدون أن الكثير من خطواته كانت مدروسة والأهداف كانت مرسومة بدقة، مع بعض المتغيرات التي أكتبت تطوّر الظروف والانتقال من بلد إلى آخر، إلا أن تنوع نشاط شركات المجموعة وانتشارها الجغرافي يعكسان إلى حد بعيد مسيرة ياسين هميلة وطموحاته، ويمكن تقسيم نشاط المجموعة إلى قسمين أساسيين حسب تواجدها في تونس وفي الخارج.

ففي تونس تتواجد شركات في قطاعات التجارة، الصناعة والغاز، وذلك على النحو التالي:

القطاع التجاري

- * شركة هميلة للتجارة والصناعة (أسواق حرة).
- * شركة سلكوم لاتصالات.
- * كاسو (KASSO SA) وكاسو للتوزيع (أشواط منزلية كهربائية).

القطاع الصناعي

- * تونس للبيلاستيك.
- * للصناعة الأفريقية (إنتاج الزيوت الغذائية).
- * قطاع البهاء
- * الشركة التونسية الكندية للمقاولات (أشغال عمومية).
- * العتبية العقارية (تطوير يركي).

أما في الخارج فالمجموعة تستثمر في شركة للتطوير العقاري في كندا، ومصنعين للبيلاستيك والألومنيوم في السودان. وتتميز مجموعة هميلة القابضة بالتركيز على تنويع الاستثمارات وبشكل خاص على استخدام أحدث الوسائل والنظم والإنتاج والتسويق. ويعمل لدى المجموعة فريق عمل يضم 560 موظفاً ثابتاً منهم أكثر من 80 من الكوادر العليا، ومن المفيد تسليط الضوء على عدد من الشركات التابعة حسب الآتي:

شركة YKH للاستشارات وتوكب مجموعة ياسين هميلة ما يطرأ في العالم من تحديث لوسائل الإدارة والمتابعة والتنسيق بين الشركات التابعة لمجموعة ما. وعلى هذا الأساس تم إنشاء شركة في الإدارة والاستشارة تتبع للمجموعة وتعمل على الربط بين الشركات الشقيقة وعلى انتقال المعلومات والعطبات بالسرعة اللازمة. وتقوم هذه الشركة أيضاً بنشاط مهم هو خلق وتطوير مشاريع جديدة وإدماجها في المجموعة.

شركة هميلة للتجارة والصناعة منذ أن استقر ياسين هميلة في وطنه الأم تونس، أسس شركة ذات نشاط جديد يقوم على بيع المواد الاستهلاكية للبيلاستيك ماسيين من دون ضرائب، أي أسواق حرة للبيلاستيك ماسيين. يبلغ رأس مال الشركة حالياً 5 ملايين دينار

تونسي، وبإمكانها التعامل مع السيّاح بحيث تسلمهم السلع في المطار للتصدير. ولديها نقاط بيع في ميناء خلق الواد للمساكين ذهاباً وإياباً أسوة بما متعارف عليه في الأسواق الحرة في المطارات، كما لديها نقاط بيع في بواخر الركاب التونسية.

ونتيجة لهذا النشاط التجاري، فإن هذه الشركة تمثل منتجات لأشهر الأسماء العالمية للتخصص في صناعة وتعبئة المشروبات بأنواعها، وشركات التبع وشركات مستحضرات التجميل والعلطور واللبوسات من أشهر الماركات الفرنسية والإيطالية وغيرها، وتوفّر الشركة أيضاً خدماتها على قطاعات عدة، والأهم أنها في مجال الأدوات الكهربائية المنزلية.

يذكر أنّ مجموعة هميلة تمثل منتجات "فيليب موريس" في المغرب العربي من خلال أحد فروعها الخارجية وذلك منذ أكثر من 18 عاماً. سللكوم Celcom تأسست العام 1998 وتختص في مجال الاتصالات الهاتفية والراديو لا سيما تسويق أجهزة الهاتف الطولي، وهي تمثل منتجات "موتورولا" وتوفّر خدمة ما بعد البيع، كما فازت المؤسسة بحقوق توزيع كل منتجات توينيما للشكل الثاني في تونس للهاتف الجوّال وذلك برقم معاملات في حدود 30 مليون دينار.

تونس للبيلاستيك هي شركة قديمة يرجع تاريخها إلى العام 1958 لكن ياسين هميلة اشترتها في 1983 لتصبح واحدة من أهم الشركات التابعة لمجموعة وتحتل أعلى المراتب في صناعة مفروشات الدائق والأدوات المنزلية البلاستيكية. وتمتّيز الشركة بإمكاناتها الواسعة لتلبية طلبات الزبائن واحتياجاتهم من خلال مصانع وورشات وفريق عمل كفاء.

والشركة تتابع للرغبات المتزايدة للزبائن الباحثين عن منتجات عالية المستوى من جهة الصلابة والنظافة وتعمل على توفيرها بأسعار منافسة وبالقائي تمكنت الشركة من تسويق إنتاجها وإكسابه شهرة واسعة في أوروبا وأفريقيا.

الشركة الأفريقية للمصابون: هي أيضاً شركة قديمة العهد تنتج الصابون والمنظفات والزيوت النباتية. اشترتها ياسين هميلة في 1983 وركزت نشاطها على إنتاج الزيوت النباتية.

العتبية العقارية: مولود جديد انضم إلى الأسرة، شركة جديدة تدخل مجموعة هميلة ولكن لماذا التطوير العقاري، وإنّما شأته المجموعة الدخول في نشاط بعيد عن نشاطاتها الأساسية في مجالات التجارة والصناعة؟

ليس في الأمر استغراب، لأن استهداف ياسين هميلة كانت دائماً بناء البشر وتطوير حياتهم من خلال التجارة والصناعة، فلماذا لا نبني الحجر أيضاً؟ وإمكاناتها في التميز، حرصت مجموعة هميلة على تقديم أسلوب خاص بها في مجال التطوير العقاري، وعلى إضفاء لمسألتها الشخصية، ومن هنا أتت تسمية الشركة "العتبية" المستوحاة من التقاليد والعادات العربية والتونسية لمشاريع في فضاء المدن والحصار والتقنية. فالعتبية هي أول ما يقابله الإنسان قبل أن يدخل منزلاً أو مكتباً أو أي غلاف جديد، ولهذا السبب اختارت الشركة أن استقبال المشرّدين أمام باب الغفار والتمني لهم، عتبة خير.

تتقدّم شركة العتبية حالياً مشروع مبنى قرب منطقة المطار (الشرقية) مخصص للمكاتب وهو مشروع طموح لإنشاء مركز أعمال عصري مجهّز بأحدث الوسائل التي تتوافق مع الألفية الثالثة. ■

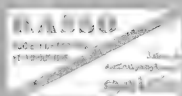


مجموعة شركات

الشركة العامة للصناعات

STCE

Équipement - VRD - Ouvrages d'Art



شركة

Cellcom



نظام الصاروخ الموجّه "كورنت - إي" المضاد للدبابات

— التخلّب من مدى مبادئ على دبابات متقدمة محمية بدروع تفاعلية متفجرة (ERA) مضافة وداخلية أو مبنية (built-in).

— تدمير مخاب (سمتية معززة، وأهداف خفيفة التبريع، ومنشآت هندسية، — العمل في أحوال جوية رديئة وفي بيئة إجراءات بصريّة مضادة سلبية وإيجابية. يلبي المتطلبان الأول والثاني بزيادة مدى الصاروخ وفاعليته في التدمير، بينما يعتمد المتطلب الثالث على نظام توجيه يسمح باستخدامه برؤية أهداف شتى في أي ظروف، وبضمان مناعة حصينة

الانفجار، فإنها ليست كاملة التفاعلية ضد دبابات حديثة ودبابات مستقبلية تتميز بحماية تدريجية معززة، وبمدافع أبعد مدى، وبتشويش بصري.

الجيل الثالث من أنظمة الصواريخ الموجّهة المضادة للدبابات

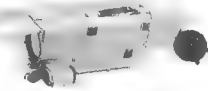
يجب ألا تحتفظ أنظمة الجيل الثالث القابلة للحمل / النقل بمزايا أنظمة الجيل الثاني لحسب، بل يجب أيضاً أن تلبّي عدداً من المتطلبات الجديدة والأشدّ إلحاحاً، بما في ذلك:

* أنظمة الصواريخ الموجّهة الحالية المضادة للدبابات

أنجحت لجيوش العالم مئات الآلاف من أنظمة الصواريخ الموجّهة المضادة للدبابات والمتعددة الأدوار والقابلة للحمل / النقل وللتسمية إلى الجيل الثاني، ومنها الصاروخ الروسي "كونكرس" (Konkurs) والصاروخ الأميركي "تاو" (TOW) للطيران في السحيميات، ويتوقع أن تبقى في الخدمة عشرين عاماً آخر على الأقل، ومع أن أنظمة الجيل الثاني هذه حسّنت بتزويدها بمخاطر حرارية ووزن حربية توافرية شديدة



نظام الصاروخ الموجّه م/د "كورنت - إي"



النظام المراري "إي" ن 79-71 (1 PN 79-1)



الصاروخ "إي" 133-9 م - 133-9 م - 133-9 م (9M 133F-1) (9M 133-1)



نظام الصواريخ الموجهة من "كورتيت - إي"

ويشار إلى أن صواريخ النظام "كورتيت - إي" لا تحتاج إلى صيانة خلال العمل والتخزين. ويتم التدريب على استخدامها بواسطة تدريب ميداني وواسطة تدريب داخلي بالكمبيوتر، والواسطة الأولى مصممة لتدريب الأطقم على تقنيات تشغيل قتالي أساسية، بينما تستخدم الواسطة الأخيرة، من 660-1 م، لتدريب الأطقم على توجيه الصواريخ إلى أهداف في بيئات قتالية متنوعة. ويستخدم التدريب نموذجاً رياضياً من دارة التحكم بالصواريخ، الأمر الذي يضمن محاكاة دقيقة لتحقيق الصواريخ. ■



KBP Instrument Design Bureau
Russia, 300001, Tula,
Shchegolevskaya Zaseka str.
Phone. +7-0872-410068
Fax: +7-0872-426139
e-mail. kokedr@tula.net
www.shipunov.com

الاشتباك مع هدفين في وقت واحد يومي متوازي ومتصالب. كما أنه يوفر حماية كاملة من الإشعاع الصابر عن محطات تشويش بصري، مثل "شتورا-1" (Shora-1) (روسيا) و"بومالس بيانو فيولين ك 1" (إسرائيل). وهو صاروخ يركب حمزة ليزرية، ما يتيح رميه من الحركة حالما يستقر خط التسديد وتشغيله سهل، إذ لا يحتاج إلى عنصر بشري عالي الكفاءة، ويمكن إطلاقه من وضعية الانبطاح ووضعية الركوع ووضعية الوقوف في خندق محضر مسبقاً أو على عجل. ومن مشتقات النظام "كورتيت - إي" قاذف الصواريخ المستقل 9" بي 163-2، الذي يركب على ناقلات جند خفيفة. وهو مصمم للاستخدمة فرق رمي متحركة قادرة على التحرك بسرعة وشن هجمات وتغيير مواقع.

إن النظام "كورتيت - إي" سلاح هجومي - دفاعي قوي للمشاة اللؤلئة التي يمكن نشرها ضد تشكيلة واسعة من الأهداف. وفي الإمكان اعتباره احتياطياً استراتيجياً للقتال بالنظر إلى أنه يساعد على تنفيذ مهمات قتالية حين لا يكون هناك تماس رمي مباشر مع قوات معادية.

المواصفات الأساسية للنظام "كورتيت - إي"

مدى الرمي، أمتار	100 - 5500
- في النهار	
- في الليل، مع استخدام منظار حراري	100 - 3500
التوجيه	هبة آلي، حمزة ليزرية
حيار الصواريخ، ملم	152
الراس الحربي	تدلي هذه البيانات ضد الإثارة
إختراق دروع بالراس الحربي، ملم	1000 - 1200
وزن الراس الحربي، كلف	10
وزن النظام، كلف	26
الطاقات	29
- الصواريخ	11
- المنظار الحراري	
مجال حرارة التشغيل، درجة مئوية	من - 20 إلى +60
معدل الرمي، طلقات/الدقيقة	1 - 2
التشغيل حتى ارتفاع 4500 متر عن سطح البحر	مضمون
الإسقاط، من الجو برزم مظلية عادية	مضمون
مدة إعادة تخزين القواقي	30 ثانية

ضد التشويش. والدلول الهندسية الجديدة في تصميم نظام "كورتيت - إي" (Komet-E) وقادفه ونظام التحكم فيه تجعله نظاماً من الجيل الثالث حقاً.

يشتمل نظام "كورتيت - إي" على: موجودات قتالية ومنشآت صيانة ومساعدات تدريبية، وتتضمن الموجودات القتالية الصواريخ من 9" بي 133-1 و 9" بي 133 ف، والقاذفين 9" بي 163-1 و 9" بي 163-2 والمنظار الحراري 1 بي 79-1. للصواريخ 9" بي 133-1 و 9" بي 133-1 (am133-1) ذي الرأس الحربي الترادفي شديد الانفجار قدرة على خرق 1000 - 1200 ملم، وفي استطاعته أن يقضي على أي بداية حالية أو مستقبلية مزودة بدروع تفاعلية متفجرة، وأن يخترق كسلاً إسمنتية أحادية (monolithic) ومباني إسمنتية جاهزة الصب بسماكة 3-5 أمتار.

ولزيادة مدى تطبيقات النظام القتالية، جُهِز الصاروخ 9" بي 133 ف-1 برأس حربي فرائسي (Thermobaric) شديد الانفجار لتدمير أهداف خفيفة التدرج واستهداف عناصر بشرية في العراء والملاجئ والمباني، كما أن الصاروخ هذا فعال ضد مراكب صواريخ دفاع جوي وطائرات رابضة وطائرات مأتية.



وللنظام "كورتيت - إي" عدد من المزايا التي يتفوق بها على أمثاله من الصواريخ غير الروسية، فهو صاروخ يعمل بعمود وأطلق (See- and-Fire)، ويوجّه بحزمة ليزرية، ويتمتع بمدى أقصاه 5500 متر. وهو صاروخ متعدد الأغراض يستطيع القضاء على أي هدف من أمدية مباعدة. ويذكر أن الحمزة الليزرية مشفرة، الأمر الذي يمكن قاذف 9" بي 163-1 (P163-1) من

Think Business Think Tourism



AWTTE

16 -19 October 2003

Beirut International Exhibition & Leisure Center
BIEL Beirut - Lebanon

Arab World Travel and Tourism Exchange



ORGANIZED BY



Lebanese
Ministry
of Tourism



OFFICIAL MAGAZINE
Middle East
Travel

OFFICIAL AIRLINES
MTA

GROUND HANDLING



LEBANON: P.O.Box 113-6194 Hamra, Beirut 1103 2100; Tel: 961 1 780200, 799911 Fax: 961 1 780206/7

SAUDI ARABIA: PO Box 5157 Riyadh 11422; Tel: 966 1 4778624 5 4401367 Fax: 966 1 4784946

UNITED ARAB EMIRATES: P.O.Box 55034 Dubai; Tel: 971 4 2941441 Fax: 971 4 2941035

Web Site: <http://www.iktisad.com> E-mail: awtte@iktisad.com



"كامكو": إدارة أصول بقيمة ملياري دولار حيات: نستعد لدور استشاري في عمليات الخصخصة

الكويت - نريد عوده

الاتصالات والتكنولوجيا والدوت كوم" (أي e-business) لكن "كامكو" تمكنت بفضل ستراتييجيتها الاستثمارية المحافظة وخبرة وحكمة العاملين فيها أن تبقى بمنأى عن تداعيات الأسواق العالمية وظروفها الصعبة والاضطرابات التي اكتنفتها.

طارق عبد السلام، نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في "كامكو"، لفت إلى أنَّ الفريق الاستثماري في الشركة التي انطلقت العام 1998 كان يعمل في "كيبيكو" منذ أكثر من 12 عاماً، الأمر الذي وفر لـ "كامكو" الخبرة والقدرة على إدارة الأصول السائلة بنجاح كبير في الأسواق المحلية والخليجية والعالمية. وهذا كان عاملاً أساسياً في جذب عملاء جدد وزيادات عمالة أصول أطرنا شائعة من إجمالي الأصول تحت الإدارة، نظراً إلى الأداء الجيد للمعافظ الذي تحقق في ظروف شديدة الصعوبة والاضطراب على الصعيدين الكويتي والعالمي. وقال عبد السلام: لقد اتبنا محافظاً عالمية المادارة بصلاحيات (discretionary portfolios) العام 2002 إيجاباً رغم التعقيدات الحادة في الأسواق المالية العالمية، واعتبرت مظلة محافظتنا الأفضل من حيث الأداء والنتائج، في الكويت خلال العام الماضي. وأشار في هذا السياق إلى أنَّ "كامكو" تدير محافظ العالم بنفسيها سواء على الأسواق المحلية أو العالمية ورغم العلاقات الوثيقة التي نسجتها مع عملاء المحافظ العالميين: من خلال التجربة، يقول عبد السلام، تبين لنا أن فريقنا الاستثماري يتبع بالكفاءة والخبرة اللازمتين لإدارة الأصول والمخاطر، وهذا ما ساعدنا على تحقيق عوائد جيدة ومتنامية

في هذا السياق، قال رئيس مجلس إدارة كامكو مسعود حيات في حديث خاص إلى الاقتصاد والأعمال: إنَّ هدف الشركة هو أن تكون من الشركات الاستثمارية الرائدة في الكويت، وقد استعنا بالكوادر التي كانت تعمل في "كيبيكو"، وبمقنماتها بكوادر جديدة وأعطينا العاملين في الشركة كل ما يحتاجونه من تكنولوجيا متقدمة وأنظمة متطورة من أجل تحقيق أهدافنا الاستثمارية الرامية إلى التوسع في سوق إدارة الأصول وتمويل الشركات محلياً وخارجياً.

صحيح أنَّ من المهم جداً أن يكون لنا منذ البداية أصول جاهزة لإدارتها، وهي أصول المجموعة، ما أعطانا الدفع والزم للزمين. لكن ذلك لم يكن هدفنا وهدف "كيبيكو" تأسيس "كامكو". الهدف الاستراتيجي هو أن نشط في السوق وننكي حصصنا في إدارة أصول الأفرات الثالثة. وهذا ما تحقق، حيث بلغت هذه الأخيرة حتى الآن أكثر من مليار دولار.

إدارة المحافظ

يتركز نشاط الشركة على إدارة الأصول، والمحافظ (أسهم وستندات) داخل وخارج الكويت، إضافة إلى تمويل الشركات وتقديم خدمات للشورة المالية والاستثمارية للعملاء الأفراد والشركات. الأوضاع العالمية التي أحاطت بانطلاقة "كامكو" لم تكن بالظروف المثالية أو الجيدة لشركة حديثة العهد، خصوصاً خلال السنتين الماضيتين اللتين اتسمتا بتراجع أسواق الأسهم العالمية تراجعاً كبيراً. تحت وطأة انهيار أسعار أسهم شركات

لم يعض على تأسيس شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (كامكو) - وهي شركة تابعة لـ "كيبيكو" - أربع سنوات، حتى تمكنت الشركة من التحول إلى لاعب أساسي في حجب له في مجال إدارة الأصول وتمويل الشركات، إضافة إلى الخدمات المالية والاستثمارية الأخرى في عالم الاستثمار سواء على الصعيد الكويتي أو على الصعيد الخليجي. طبعاً، "كامكو" لم تنطلق من الفراغ في السوق الكويتية التي تتميز بمنافسة شديدة في ظل محدودية فرص الاستثمار وضيق السوق بشكل عام، بل استندت في انطلاقتها القوية إلى "مجموعة المشاريع" (كيبيكو) صاحبة القاب الطويل والوزن الثقيل في مجال الاستثمارات على أنواعها. "كامكو" التي تأسست العام 1998 برأس مال 15 مليون دينار كويتي، شكلت وتشكل النراج الاستثمارية لـ "كيبيكو". ومنذ بداية عملها، أخذت كامل الأصول التي كانت تديرها هذه الأخيرة إضافة إلى الموظفين الذين كانوا يعملون فيها في مجال إدارة الأصول، وهم يتمتعون بخبرات واسعة إدارية وتقنية في هذا المجال.

لكن ما يجدر التنويه به، هو أنَّ "كامكو" تمكنت في غضون أربع سنوات من اقتطاع حصة مهمة في سوق إدارة الأصول وتحديداً في أطرنا الثالثة (أي غير كيبيكو). فقد وصلت الأصول التي تديرها الشركة لصالح أطرنا الثالثة، إلى 50 في المئة من مجموع الأصول التي تديرها والبالغة 2 مليار دولار.

تقوية انفسها في الكويت كإسم وكأداء، والتوسع لاحقاً في الأسواق العالمية مع التركيز على الجزائر وتونس والأردن، حيث لدينا شركات تابعة، وعلى الخليج انطلاقة من البحرين حيث لدينا مكتب تمثيلي، إضافة إلى مصر ولبنان وغيره.

هذا على الصعيد العربي، أما على الصعيد العالمي، فتتواجد الشركة في الولايات المتحدة وتنشط في مجال الاستثمار في الشركات غير المدرجة، وذلك بالتعاون مع شركة شقيقة تابعة لـ "كيبكو" هي "United Gulf Management"، هذه الشركة متخصصة برصد، والتعريف إلى، فرص الاستثمار في الصناديق الاستثمارية المتعلقة بالشركات غير المدرجة (Private Equity Funds)، ويقول حيات إن الشركة بنت علاقات قوية على مدى السنوات العشرة الماضية مع اللاعبين الكبار ومدراء الصناديق الأساسية في هذا القطاع. هذا إضافة إلى أن إدارة تمويل الشركات لا تعمل على تحديد فرص الاستثمار المباشر في الشركات غير المدرجة في الولايات المتحدة. وهذه المشاركات هي على شكل مشاركة في رؤوس أموال الشركات أو تمويلها.

خدمة القطاع الخاص

وتنشط الشركة في مجال إعادة هيكلة الشركات العالمية وتمويلها إلى شركات مساهمة. "هذا النمى لا يزال في بدايته من الكويت وله مستقبل باهر، وهو الذي كان من الأسباب الأساسية التي دفعتنا إلى تأسيس إدارة تمويل الشركات والخدمات المالية. ونحن نتعمق في هذا النوع من النشاط، ونستثمر جزءاً مهماً من مواردها فيه من أجل خدمة القطاع الخاص ومساعدته للتحول إلى السوق المالية، عبر إعادة هيكلة الشركات وإدراجها في البورصة. لكن ذلك يحتاج كما فكرنا إلى سوق ثانوية نشطة. هذا ما يؤكد حيات، لافتاً إلى توجه الشركة لتجهيز نفسها للعب دور استشاري، ولعب تخصصه المرافق العامة في الكويت، ولعب دور في إعادة هيكلة القطاع الخاص الكويتي كي يتمكن من السخول في عمليات الخصخصة ورفع قدراته التنافسية، هذا بالإضافة إلى تمويل هذه الشركات. يذكر أن "كامكو" قامت بتدقيق واحدة من أكبر عمليات إعادة هيكلة أصول شركة فريدة بقيمة 70 مليون دينار، كما قامت برفع رأس مال مجموعة من الشركات عبر إصدار السندات لها.



طارق عبد السلام

بالأسهم العام الماضي بقيمة 150 مليون دولار. ويشير حيات أن الشركة بصدد التحضير لصندوق أسهم يستثمر في الأسواق المالية الخليجية مع إفراح المجال أمام دخول المستثمرين الأجانب فيه. في نشاط الشركة في الأسواق المالية العالمية، يقول حيات إن "تشاطنا الأساسي هو في الحفاظ للمدارة بصلاحيته (Discretionary mandate) والتي تستثمر في السندات والأسهم. هذه الأدوات الاستثمارية تكون عادة مرتبطة بمؤشرات الأسواق العالمية، وتعطي بالتالي فرصاً وعوائد استثمارية بمصنّب أداء تلك الأسواق، والإدارة بصلاحيته توفّر لنا إمكانية التحكم بعوائد المحفظة من خلال قراء السوق".

أضف إلى ذلك، أن "كامكو" تفكر بتأسيس صندوق متخصص بالاستثمار في الشركات غير المدرجة (private Equity) الكويتية والخليجية.

تمويل الشركات

متذ انطلاقتها، أدخلت "كامكو" إلى هيكلتها إدارة متخصصة بتمويل الشركات (Corporate Finance) يعمل فيه حالياً أكثر من 30 شخصاً. وقد دخلت الشركة في العديد من الاستثمارات من بينها استثمارات في قطاع الصحة، بموازة الاستثمار في الشركات (Equity participation) لصالح الشركة الأم "كيبكو".

يقول حيات، "لدينا شركاء ستراتيغيين للدخول في أي نوع من الاستثمارات محلياً وخليجياً وعالمياً. لكن فلسفتنا تقوم على

مقارنة بمدراء المحافظ العالين، فالظروف الصعبة هي المعيار الحقيقي للأداء. لكن هذا النجاح لا يمنعنا من التعاون مع اللاعبين الكبار العالميين لتقييم أوضاع الأسواق معهم ورصد الفرص الاستثمارية الجيدة المتوفرة، لكن في ما يتعلق بالتداول بالأسهم وإدارة المحافظ، فمن نقوم بذلك بأنفسنا.

صناديق الاستثمار

في ظلّ التقلّبات الحادة في السوق، ويهدف توفير الأمان والربحية المعقولة، طرحت "كامكو" العام الماضي صندوقاً استثمارياً متخصصاً بالسندات والمواد الثابتة (fixed-income fund) وتكمن أهمية هذا الصندوق، كما يقول رئيس مجلس الإدارة مسعود حيات، في عنصرين أساسيين: أولاً، انخفاض أسعار الفائدة في الكويت، ما دفع الشركات الصناعية والخدمية والمالية إلى التوجه نحو إصدار السندات، وثانياً، غياب السوق الثانوية في الكويت وللنقص في السيولة، وبالتالي غياب المنتجات المتعلقة بالسندات. "فمن أكثر عيوب سوق السندات في المنطقة العربية غياب السوق الثانوية وعدم نضجها وبنماذجها مقارنة بالأسواق الثانوية العالمية. لذا فكلّس لدينا قطاعاً بأهمية دورنا كشركة استثمار في تشجيع قيام سوق ثانوية ناضجة ونشطة. ومن هنا كان طرحنا هذا الصندوق للخصص بالسندات بقيمة أولية قدرها 120 مليون دولار".

يوفر هذا الصندوق فرصة استثمارية جيدة للمؤسسات والمستثمرين الأفراد لتحقيق عوائد أكبر من عوائد المنتجات والأدوات الاستثمارية قصيرة الأجل، كما يتمتع بمرونة كبيرة كونه صندوقاً مفتوحاً (Open-ended) يسمح للمستثمرين بالدخول أو الخروج بشكل شهري (Investment exit)، فلا يضطرون للانتظار نهاية مدة الاستثمار (maturity) كما هو الحال في شراء السندات في المنطقة العربية نظراً لغياب السوق الثانوية. ويؤكد حيات أن "كامكو" بصدد توسيع الصندوق عن طريق استقبال مكتتبين جدد، خصوصاً أن طبيعة الصندوق (Open-ended) تسمح بذلك وتوفّر المرونة الكاملة لذلك.

هذا بالنسبة للسندات، أمّا بالنسبة للأسهم، فقد قامت "كامكو" ولا تزال مشورتها المالية والاستثمارية لهذه الميزان (وهو شركة شقيقة تابعة لـ "كيبكو") وذلك عندما قام البنك بطرح صندوق استثمار

أدوات بحث واسترجاع متقدمة ثنائية اللغة
للمستندات ومواقع الويب وقواعد البيانات



الإدريسي | أدوات بحث واسترجاع متقدمة ثنائية اللغة
للمستندات ومواقع الويب وقواعد البيانات

sakhr  **صخر**
www.sakhr.com

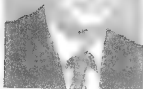
صخر.. حيث تكون
منذ ١٩٨٢

الكويت ٩٦٥ ٥٣٢٩٨٢٦ | الرياض ٩٦٦١ ٤٦٠٠٥٠ | القاهرة ٢٠٢ ٢٧٤٩٩٢٩ | دبي ٩٧١٤ ٣٩١١٥٥٥

مقرها الإقليمي أصبح في البحرين نورويج يونيون للتأمين توحد نشاطها الخليجي

أيان ريد: الاندماج يمهّد لتوسيع حجم أعمالنا

أيان ريد



البحرية مع بعض أعمال التأمين على الحياة، وبخلاف تركيزنا على أنواع معينة من التأمينات من مكان إلى آخر وذلك حسب حاجات السوق، فديني تعتبر مركزاً تجارياً رئيسياً، لذا نركز بشكل أساسي على تأمين الشحن مع تركيز متنامٍ على التأمينات الشخصية ما يبرر افتتاحنا مركز المعلومات Call center في دبي العام الماضي.

وفي السوق السعودية، حتى الآن، تتركز معظم أعمالنا على التأمينات التجارية للمؤسسات التجارية والصناعية الكبيرة والكبيرة جداً، وفي ظل الإعلان عن التأمين الإلزامي للسيارات في السعودية وكذلك التأمين الصحي الإلزامي، من المتوقع تحقيق نمو في كلا العرصين، إلا أن التحدي الذي ستواجهه شركات التأمين في المملكة حينذاك، هو في تحقيق التوازن في محافظها لأننا جميعاً نعلم أن اكتتاب التأمين على السيارات والتأمين الصحي يتم عادة بعددلات فائدة بسيطة نظراً لحدة المنافسة.

أما في البحرين حيث يبلغ معدل إنفاق الفرد 185 دولاراً مقارنة بالسعودية، حيث يقتر معدل الإنفاق بـ 35 دولاراً، فلدينا محفظة متوازنة من التأمينات الشخصية والتجارية الصغيرة والكبيرة وكذلك التأمين البحري، وهذا ينطبق كذلك على محفظة الشركة في سوق عُمان.

ما هي حصصكم من سوق التأمين في البحرين وفي أسواق الخليج عامة؟

تناهز حصتنا 10 في المئة من مجمل سوق التأمين في البحرين، لأنّه يصعب تحديد حصتنا في سوق الإمارات أو إعطاء أرقام دقيقة وذلك نتيجة لاتقسام سوق التأمين بين سوق أبو ظبي حيث تفرض الحكومة رقابة متشددة وسوق دبي الأكثر انفتاحاً، إلا أن الأرقام المتوفرة لدينا تدل على أننا نستأثر بـ 10 في المئة من حصة شركات التأمين الأجنبية في السوق والمفتوحة بنحو

حازت شركة نورويج يونيون البحرين مؤخراً على الترخيص من مؤسسة نقد البحرين لافتتاح مكتبها الإقليمي في المملكة، وهي أول شركة أجنبية تحصل على مثل هذا الترخيص من السلطات البحرينية.

لماذا وقع اختيار نورويج يونيون على البحرين للمقر الإقليمي للشركة رغم تواجدها في أكثر من بلد خليجي؟ ما هي المنتجات التي تقدّمها الشركة للسوق البحرينية ولأسواق الخليج الأخرى؟ وما هي الإمكانيات المتوفرة في أسواق الخليج؟ أسئلة أجاب عليها المدير الإقليمي لنورويج يونيون البحرين أيان ريد Jahn Reid، وهنا الحديث:

التي تمّ خفضها العام الماضي، وهذه من إحدى المزايا التفاضلية للبحرين، وهصولاً إلى توفر بنية تحتية تمكّننا من البدء عليها وفريق عمل كبير ومؤهل في البحرين، والقريب من المملكة العربية السعودية، حيث سنركز اهتمامنا الأكبر نظراً لتوفر إمكانيات النمو في هذه السوق. كما تتمتع مملكة البحرين بسلطة رقابية متمثلة بمؤسسة نقد البحرين وهي براغماتية وجادة في أدائها، إضافة إلى توافر المحيط الملائم للعمل.

لكن سوق حاجتها

ما هي للتأمينات الشخصية التي تقدّمونها في السوق البحرينية وباقي أسواق الخليج؟

نحن نقدم كل أنواع التأمينات الشخصية Personal والتجارية والتأمينات

■ متى تأسست الشركة في البحرين؟
■ تأسست شركة "نورويج يونيون البحرين" وتمّ تسجيلها في المملكة كشركة وطنية في العام 1989، فيما تأسست شركة "نورويج يونيون للتأمين الخليج" في العام 1978 وتمّ تسجيلها في برمودا لتغطي سوق الإمارات العربية وسلطنة عُمان. أما الشركة في المملكة العربية السعودية "نورويج يونيون للتأمين السعودية" فقد تأسست في العام 1985 وشكلت في البحرين.

وكانت عمليات الشركة في المنطقة بدأت من خلال وكلاء، وتمت أول عملية اكتتاب لـ "نورويج يونيون" في البحرين في العام 1950.

يتألف فريق عمل الشركة من 220 موظفاً موزعين على فروعنا كافة في المنطقة، وتنتشر فروعها في البحرين، دبي، أبو ظبي، جبل علي، الشارقة، مسقط، صحار، جدة، الرياض والخبر؛ علماً أنّ المكتب الإقليمي موجود في البحرين.

لماذا اخترتم البحرين كمقر إقليمي للشركة؟

جاء اختيار البحرين لتأسيس مكتبنا الإقليمي لأسباب عدة وجدها منطقية، بدءاً بفعالية الكلفة حيث قيمة إيجار المكاتب وكلفة السكن للمقيمين في المملكة تعتبر متدنية نسبياً وتنافسية، إلى تكاليف الاتصالات

للخليج العربي دور كبير في نمو التأمينات البحرية

■ ■ ■

نولي مؤسسة نقد البحرين تنظيم قطاع التأمين خطوة موفقة

278 دولاراً. وفي السعودية تقلّص حصصنا بنحو 3 في المئة. ومع وجود عدد كبير من الشركات العاملة في السعودية فإن السوق مجزأة كثيراً. لكن بعد تطبيق القوانين والتشريعات الجديدة ودخول التأمين في السعودية مرحلة جديدة فإن هذا الوضع مرشح للتغير بسرعة.

وفي سوق السلطنة تناهض حصصنا 5 في المئة وقد تشهد نموّاً متسارعاً بعد أن أصبح التأمين لاعباً مهماً في الاقتصاد العماني.

■ سجلّ المكتب الإقليمي الجديد مكان المكتب التخليقي نورويج يونيون للتأمين الخليج بعدد الأخير مع نورويج يونيون البحريني. متى حصلت عملية الدمج وما هو السبب الكامن وراءه؟

□ السبب الرئيسي وراء عملية دمج الشركة في البحرين بالشركة في دولة الإمارات وعمان هو استخدام رأس المال بكفاءة عالية وتوسيع حجم أعمالنا إلى جانب تأمين مقرّ موحد للشركة في دول مجلس التعاون الخليجي.

ويذكر أنه عندما تأسست شركة الخليج في العام 1978 لم تكن شروط تأسيس شركة تأمين في دول مجلس التعاون الخليجي بهذه الندة والوضوح اللذين هما عليه الآن. أما عملية الدمج فحصلت في آذار/مارس الماضي وقد ساعدت الهيئات المنظمة لطعام التأمين كثيراً في حصول عملية الدمج هذه إذ إنّ الحصول على موافقة السلطات المختصة في البحرين وأبو ظبي وعمان وبرمودا هو - إلى حدٍّ ما - عملية معقدة.

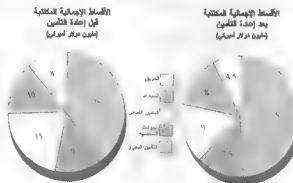
التنافس الخليجي

بات معروفاً أنّ مؤسسة نقد البحرين تقلّصت ولا تزال تحتلّ مجموعة من النظم والوافين ليعمل المملكة مركزاً لنشاط التأمين في المنطقة وتحتديها نشاط تأمين الأرفق شور. وما هي النافع التي تقدّمها سوق البحرين وغير متوافرة في أسواق أخرى في المنطقة؟

□ إنّ السلطات هنا على علم تام بالمنافسة القوية من قبل الأسواق المجاورة والتي تلطم أيضاً أن تصبح مراكز مالية. لذا فإنّ خطوة مؤسسة نقد البحرين لتصبح الجهة المنظمة الوحيدة للبنوك وشركات التأمين تعتبر خطوة موفقة نظراً للمتشابه

الكبير بين الأنظمة الخاصة بالبنوك وتلك التي تخص شركات التأمين؛ إضافة إلى الدور الكبير الذي تلعبه له المؤسسة من أجل الترويج لسمعة البحرين كمركز مالي، ما ينعكس إيجاباً على صناعة التأمين أيضاً. فعلى سبيل المثال، نشهد حالياً زيادة في نشاط التأمين الإسلامي الأوف شور والذي يتماشى مع فكرة أن تكون البحرين مركزاً للبنوك الإسلامية، كما يشمل نشاط التأمين الأوف شور نشاط الشركات التابعة (Captive Insurance) والتي قد تحتاج إليها الشركات الكبيرة ذات الأنشطة المتعددة بالمملكة العربية السعودية وكذلك الترويج لشركات الخدمات الإنشائية (TPA) والتي تشهد توسعاً مطرداً في منطقة التأمين نظراً لنمو قطاع التأمين الصحي، كما أنّ هناك

البحرين، الإمارات، السعودية، عمان



مجالات أخرى مثل معالجة المعلومات أي القيام بمعالجة المعلومات من موقع واحد لخدمة المناطق الأخرى.

■ ما هي الإمكانيات التي تزخر بها أسواق التأمين في الخليج والتي لم يتمّ استغلالها بعد؟

□ يفتقر إجمالي عائدات الأقساط في دول الخليج بنحو 2.6 مليار دولار أميركي، وتشكل سوق السعودية الحصة الأكبر على الرغم من سهرها من دون قوانين خاصة بالتأمين. إلّا أنّ حجم سوق التأمين في الخليج مرشح للنمو، حيث هناك إمكانيات نمو جديدة في مجال التأمينات الشخصية، وذلك في ظل وجود مجتمعات فتية تخلق هذا الطلب وكذلك الأمر بالنسبة لمنتجات التأمين على الحياة. أمّا بالنسبة إلى الشحن البحري، فإنّ الارتفاع المطرد في معدل حركة التجارة عبر الخليج العربي يشكل عاملاً رئيسياً في نمو

فرع التأمينات البحرية، والتي هي إحدى نقاط القوة لدينا دائماً.

كما أننا لم نطعم حتى الآن أي اندماج أو شراء ولكن ذلك سيتمّ حتماً على غرار ما يحصل في القطاع الصيني، لا سيما وأنه يوجد عدد كبير من شركات التأمين نسبة لحجم السوق وخصوصاً في دول الخليج الصغيرة.

توازن المحفظة

■ ما هي ستراتيجيتنا نورويج يونيون للعام 2003 وما هي خطتكم لزيادة حصصكم في منطقة الخليج؟

□ إنّ ستراتيجيتنا في كل من البحرين والإمارات العربية المتحدة وعمان ستكون كما هي الآن حيث نحتفظ بمحفظة تأمينية

موازنة مع السعي لتحسين طريقة الأداء، فعلى سبيل المثال، بعد أن قمنا باستحداث مركز للمعلومات في دبي، فإننا نعتزم تزويد مهندسي فحص السيارات بأجهزة حاسوب محمول يساعدكم على تحويل جميع المعلومات المطلوبة للمكتب الرئيسي مباشرة، ما يعني عدم الحاجة لتواجدهم في المكتب لوقت طويل، أمّا في السعودية فإننا نولي اهتماماً خاصاً لهذه السوق، إذ نعتزم تقديم طلب للحصول على رخصة لممارسة التأمين، حيث لدينا قاعدة قوية من الأعمال ونأمل أن تلعب دوراً مهماً في هذه السوق. ونحن نركز حالياً على مجال التوزيع والسعودة حيث تجاوزنا نسبة 30 في المئة استعدداً لتطبيق قانون التأمين الجديد. ومع تقلص عدد الشركات العاملة في 80 شركة إلى نحو 15 شركة فقط سيؤدي ذلك إلى حصول الشركات على مجالات تأمين كبيرة.

■ تبدي شركة نورويج يونيون اهتماماً كبيراً بأسواق الخليج، ماذا عن الأسواق العربية الأخرى؟

□ ترتبط أعمالنا بشركائنا المحليين، ونحن متواجدون في الأسواق أينما توجد أعمال لشركتنا الرئيسية يوسف بن أحمد كانو، وسترافق عملية توسّعنا مع افتتاح كانو أعمالاً في دول أخرى. إلّا أننا نطمح إلى التوسّع أكثر في المستقبل القريب طلباً أننا نرى إمكانيات نمو كافية في الأسواق التي تتواجد فيها حالياً. ■

E-Arope: حلول إلكترونية لخدمات التأمين عبر الإنترنت



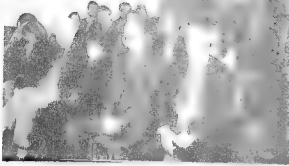
من اليمين: موسى، بكداش، الوزير اللبناني وفارخوري

أطلقت شركة أروپ للتأمين، عضو مجموعة بنك لبنان والمهجر، حلاً إلكترونيًا متكاملًا لخدمات تأمين شاملة عبر الإنترنت E-Arope، وهو المشروع الأول من نوعه لشركة تأمين في لبنان تم تنفيذه بالتعاون مع شركة نت ويز Netway للحلول الإلكترونية وشركة مايكروسوفت.

رعى إطلاق المشروع وزير الاقتصاد والتجارة د. ياسل فليحان بمشاركة مدير عام شركة نت ويز وولا موسى ومدير عام مايكروسوفت لشرق المتوسط شربل فارخوري.

مدير عام شركة أروپ فاتح بكداش فخص الأهداف الكامنة وراء إطلاق E-Arope، "برغبة الشركة تقديم خدمات تأمين إلكترونية متطورة لعملائها مع انتشار ظاهرة التسوق عبر الإنترنت، وتلويجاً للتطور الذي تشهده الشركة والنتائج المالية الجيدة المحققة، حيث بلغت نسبة النمو 24 في المئة في العام 2002".

وأوضح بكداش أنه بإمكان وسطاء التأمين مراجعة حسابات عملهم، إضافة إلى اختيار المعلومات التي يستطيع عملهم الاطلاع عليها عبر الإنترنت للمحافظة على خصوصية علاقتهم مع زبائنهم.



جانب من الحضور ويبدو من اليمين رئيس جمعية شركات التأمين في لبنان أبراهيم مازوسيان ووزير المالية الفريسي تكيس الكورديس

وأضاف: "تحضيراً للقانون التأمين الإلزامي على السيارات، سيكون باستطاعة الراغبين بشراء التغطيات المناسبة أو طلب تعديل تغطيتهم الحالية بما يتناسب ومتطلبات هذا القانون مباشرة عبر الإنترنت".

وتحدثت موسى عن الشراكة مع "أروپ" التي أنتجت أول حل إلكتروني شامل لخدمات التأمين في لبنان والمنطقة وضم الأهداف العملية إلى التكنولوجيا الحديثة والذي أنتج أفضل الحلول في هذا المجال.

وأشار فارخوري بدوره إلى "التقنيات المستعملة في بناء الحل الإلكتروني E-Arope وعن دورها في تبسيط البيئة التحتية المعقدة من أجل معالجة سهلة للمعلومات والإجراءات".

وبعد كلمة للوزير فليحان جرى عرض مفصل حول E-Arope والتي يمكن ولوجها عبر موقع أروپ على الشبكة والتي تتضمن معلومات عامة عن الشركة والتشرة الشهرية لـ "أروپ" وآخر أخبار الشركة والبرامج التأمينية الجديدة والعروض الخاصة. إضافة إلى خدمات مباشرة تشمل الحصول على أسعار البرامج التأمينية وفقاً لتغطياتها المختلفة وشراء مباشر لعدد من البوالص وتسديد أقساطها عن طريق بطاقات الدفع الخاصة بالإنترنت، مراجعة الحسابات والمعلومات الشخصية وتعديلها والتجديد المباشر للبوليصات وخدمات أخرى. وكذلك يمكن للزبائن الحصول على أروبية على تساؤلاتهم عبر ولوجهم قسم خدمات الزبائن على موقع www.arope.com.

المنصوري رئيساً لشركة ديني الإسلامية للتأمين



سلطان المنصوري

تم تعيين كل من نائب رئيس مجلس إدارة بنك ديني الإسلامي سلطان سعيد المنصوري رئيساً لمجلس إدارة شركة ديني الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان" وهاشم الديبل نائباً للرئيس، وذلك خلال اجتماع الأول لمجلس الشركة الذي تم تكليفه من قبل اللجنة

العامة التأسيسية أوائل كانون الثاني/يناير المنصرم. وقال المنصوري إثر تعيينه: "يسعدني أن أتولى مهام قيادة فريق

عمل طموح يسعى إلى إرساء معايير جديدة قادرة على قيادة النمو والتطور في قطاع التأمين الإسلامي في دولة الإمارات والمنطقة".

أما الديبل فتوة بالسؤولية للقاء على عاتق مجلس الإدارة لتحقيق أهداف الشركة وتطلعات المستثمرين فيها، وقال: "إننا نسعى عبر شركة أمان إلى تلبيه الطلب المتنامي على خدمات شركات التأمين المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية".

وتتألف مجموعة الأعضاء المؤسسين لشركة "أمان" من: بنك ديني الإسلامي، مكتب الاستثمار، سلطة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والإعلام، الشركة الإسلامية للاستثمار، شركة الإمارات للتأمين، سلطان سعيد المنصوري، محمد عبد الله القرطوي، صالح سعيد لوتاه، هاشم عبد الله الديبل، سمود باعوي، بطي خليفة بن درويش وحسين محمد المزينة.

الانتقال إلى المخطط

إن التخطيط الواعي يعني ببساطة الوقاية
أما أنت، فهل سبق لك التفكير في الصيانة الوقائية
لأنظمة تكييف شركتك؟
للحصول على المزيد من المعلومات عن الصيانة
الوقائية المخططة للمكيفات، اتصل بنا على
الأرقام المبينة أدناه أو أرسلنا على
البريد الإلكتروني: info@zamilac.com

للعناية ثمارها.

الزامل
كوولكير
Zamil CoolCare

التمثيل: 011 2222 2222 (٢) • الدليل: ٢٢٢ ٢٢٢٢ (٢) • الإحصاء: ٢٢٢ ٢٢٢٢ (٢) • الفاكس: ٢٢٢ ٢٢٢٢ (١) • تصديق: ٢٢٢ ٢٢٢ (١) • تليفون: ٢٢٢ ٢٢٢ (١)
جدة: ٢٢٢ ٢٢٢ (٢) • جيزان: ٢٢٢ ٢٢٢ (٢) • بقيق: ٢٢٢ ٢٢٢ (١) • مكة المكرمة: ٢٢٢ ٢٢٢ (٢) • للمدينة المنورة: ٢٢٢ ٢٢٢ (١) • الرياض: ٢٢٢ ٢٢٢ (١)



أودو كروغر

”أريج“ في 2002 تحسن في الأداء

حققت المجموعة العربية للتأمين ”أريج“ تحسناً ملحوظاً في أداؤها خلال العام 2002 بتدليل تراجع صافي خسائرتها

من 88,3 مليون دولار خلال العام 2001 إلى 36,8 مليون دولار في العام 2002. وسجل إجمالي الأقساط المكتتبة تراجعاً بنسبة 2,1 في المئة من 206,5 مليون دولار في العام 2001 إلى 202,1 مليوناً في العام 2002.

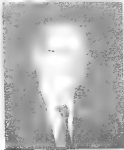
وقامت المجموعة في العام الماضي بتأمين مخصصات مالية كبيرة لحماية وضعها المالي في المستقبل ولتغطية التعمور في المطالبات التأمينية عن السنوات الماضية والخسائر الناتجة عن انخفاض بعض الاستثمارات طويلة الأجل التي تعود قراواتها لفترة التسعينات.

في المقابل، نجحت المجموعة في تنفيذ خطط إعادة الهيكلة المالية حيث تم توجيهها التخلص من الخسائر المتراكمة من السنوات الماضية مقابل تخفيض رأس المال والإحتياطات الأخرى.

وأشار الرئيس التنفيذي للمجموعة أودو كروغر إلى أن المساهمين الرئيسيين في المجموعة ”ملتزمون بدعم جهود إعادة رسملة الشركة ودعمها للمضي قدماً على أساس نتائج متعاقبة في العام 2003 واحتياطات ملائمة للأمور التي تؤثر على أداء المجموعة والتي تعود للأعوام السابقة.

وأكد كروغر أن ”أريج“ تبقى ملتزمة بالتركيز على نشاطها الرئيسي وهو أعمال إعادة التأمين ودعم أسواقها الرئيسية والتي ساهمت بنحو 99,3 في المئة من إجمالي أقساط التأمينات العامة (غير الحياة) العام 2002 مقابل 9 في المئة للعام 2001. وأضاف بأن ”أريج“ حققت نتائج جيدة في موسم تجديد العقود في كانون الثاني/ يناير الماضي بإجمالي أقساط إعادة تأمين بلغت 50,3 مليون دولار أمريكي، مقارنة بأقساط قدرها 44,1 مليون دولار أمريكي في العام 2002.

يذكر أن المجموعة العربية للتأمين أقدمت في العام المنصرم على شراء 66 في المئة من شركة ضمانات الخليج إحدى أكبر موزعي منتجات توريد الخيما في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، وأبرمت إتفاقية مع البنك الشعبي في المغرب لواصله الشراكة مع ”سينيا“. كما وقعت مع بنك تونس العربي الدولي ”بيات“ إتفاقية تمنح البنك ملكية أكثرية أسهم المجموعة التابعة للمجموعة في تونس ”اتيج“ وكذلك إدارتها. ومن المتوقع أن يتوسع دور هذه الشركة التي بدأت تعرف باسم ”تامينات بيات“ لتصبح مزود تأمين متعدد الفروع في السوق التونسية.



علي الزين

”ميدغلف“: في المرتبة الأولى للسنة الرابعة

للسنة الرابعة على التوالي احتلت شركة للتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين (ميدغلف) المرتبة الأولى في سوق التأمين في لبنان من حيث حجم الأقساط المكتتبة والتي بلغت في العام 2002 47 مليون دولار. كما حققت المجموعة في السوق السعودية إجمالي أقساط بلغت قيمتها 62 مليون دولار (خاصة للضرائب).

وفي خطوة للتوسع انتشرها في السوق المحلية، تستعد ”ميدغلف“ لطرح مجموعة من منتجات التأمين عبر المصارف في آذار/ مارس الجاري أو نيسان/ أبريل المقبل، وذلك عبر الصرافات الثلاثة التابعة لمجموعة البحر المتوسط.

وعلم أن الشركة ستقدم منتجات ذات جدوى عالية تتلاءم ومصلفة عملائها. وسيعمل الكثير من المستفيدين من خدمات التأمين عبر المصارف على يو الصهم عبر شبكات المصارف.

وسيتولى عدد من المستشارين في التأمين لدى كل من بنك البحر المتوسط، المتحد للأعمال والبنك السعودي اللبناني تقديم المعلومات والشروحات عن المنتجات والإجابة على استفسارات عملائهم.

ويتم إخضاع هؤلاء المستشارين حالياً لدورات تدريبية من قبل ”ميدغلف“ في مركز التدريب الخاص بالمجموعة. وتضمنت هذه الدورات مواضيع عدة من بينها التعرف والتفريق بعدد من المنتجات التأمينية المعقدة كبرامج التقاعد وبرنامج التعليم.

اللبنانية - السويسرية للضمان: من التجدد إلى التوسع



رئيس مجلس الإدارة ميهال فروعون

حققت الشركة اللبنانية السويسرية للضمان خلال العام 2002 زيادة في أقساطها بنسبة 8,2 في المئة. إذ بلغ حجم الأقساط المكتتبة 25 مليون دولار مقابل 23,1 مليوناً في العام 2001.

وجاء هذا النمو في إطار خطة نفذتها الشركة في العام 2002 بعنوان ”خطة للتجديد“ Plan pour le Renouveau شملت أيضاً إعادة تنظيم الشركة.

وأقدمت اللبنانية السويسرية للضمان في نهاية العام 2002 على شراء

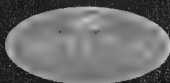
فرع أكسا (الطرس) في قطر وفرع أكسا في الكويت. وقامت بتأسيس شركة تأمين في السعودية وشركة أخرى لإدارة المطالبات TPA، ما يرفع عدد الشركات التابعة للبنانية السويسرية للضمان إلى 8 شركات.

وأعلنت الشركة مؤخراً عن خطتها للعام 2003 والتي ستشمل عنوان ”خطة للتوسع“ Plan pour l'Expansion.

المطعم



كراون بلازا الكويت
هو المكان الأمثل.

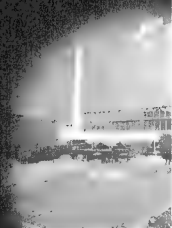


الكويت

الهاتف: ٤٧٢٢٠٢٠ - ٤٧٢٢٠٢١

فاكس: ٤٧٢٢٠٢٠

www.kuwait.crowneplaza.com



السياحة التونسية: مؤشرات إيجابية



الوزير الممثل الزنايدي

والأعمال. وعلى هذا الأساس اختارت الجهات المنظمة تونس كبلد معيّن لهذه السنة سواء لجهة الجناح التونسي أو للمشاركة في المؤتمر المرافق للمعرض وكذلك من خلال عديد البرامج للمصاحبة.

وقد طلب المدير العام للديوان الوطني التونسي للمصاحبة أحمد سلومة من مدراء المكاتب التابعة للديوان في البلدان العربية متابعة الأحداث السياحية في البلدان العربية والحرس على مشاركة متميّزة في هذه الأحداث، لا سيما بعد إعادة افتتاح المكاتب الخالصة للديوان في كلّ من: دبي، جدّه، دمشق، إلى جانب مكاتب في ليبيا والجزائر. ■

بالتفوق السياحي التونسي وقدراته التنافسية إضافة إلى تنظيم العديد من الأسابيع السياحية والثقافية في بلدان المشرق العربي وفي المنطقة المغاربية، فضلا عن افتتاح خطوط طيران مباشرة جديدة لمؤسسة الخطوط التونسية Tunis Air بالقرب من باتجاه بيروت ودبي وفي القريب المجال باتجاه الرياض والكويت.

وفي حين تستعد تونس للمشاركة كمانتها في أهم المظاهرات السياحية العالمية في ميلانو، برلين، باريس وغيرها، أعلن الوزير الزنايدي عن التوجه نحو المشاركة الفاعلة في جميع المعارض والمؤتمرات والمظاهرات السياحية التي تنظم في البلدان العربية.

وفي هذا المجال أعطى الوزير الزنايدي توجيهاته إلى واثق الديوان الوطني للمصاحبة لمشاركة متميّزة في للمعرض العربي الدولي للمصاحبة والسفر 2003 - AWTTT خلال شهر تشرين الأول / أكتوبر المقبل في بيروت، الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد

تعزيز التوقعات إلى عودة السياحة في تونس إلى عافيتها بعد أن سجلت تراجعاً العام الماضي مقارنة بالعام 2001 نتيجة تداعيات أحداث 11 أيلول / سبتمبر في الولايات المتحدة.

لقد تمّ تسجيل ارتفاع بنسبة 15,8 في المئة في عدد الليالي خلال الأسابيع الثلاثة الأولى من السنة الحالية مقارنة بالعام الماضي، فيما تدل المؤشرات على ارتفاع في الحجوزات للأشهر المقبلة.

أما بالنسبة للسياحة العربية في تونس، فقد بدأت الجهود المبذولة تعطي ثمارها ويتوقع أن تشهد تونس نمواً كبيراً في حجم السياحة العربية هذه السنة، بعد أن قامت وزارة السياحة وعلى رأسها الوزير الممثل الزنايدي بنشاط كبير في العام الماضي باتجاه البلدان العربية، لا سيما في الجزائر وليبيا ومعظم بلدان الخليج، حيث شاركت تونس في المظاهرات السياحية من معارض ومؤتمرات، كما قامت وفود تونسية بزيارات متكررة إلى جميع بلدان الخليج للتعريف

أسبوع سياحي تونسي في الجزائر

شهد الأسبوع الأخير من شهر كانون الثاني / يناير الماضي مهرجاناً تونسياً جزائرياً من خلال أسبوع سياحي تونسي نظّمته وزارة السياحة التونسية للتأكيد على أهمية التعاون السياحي بين البلدين وبور السياح الجزائريين في تونس الذين يتزايد عددهم سنوياً حتى فاق الـ 100 ألف زائر في بعض السنوات و700 ألف زائر كمتوسط عام. إلا أن الأسبوع السياحي تحول إلى ما يطمح "عرس" للعلاقات التونسية الجزائرية في جميع المجالات السياحية والثقافية والاقتصادية والتاريخية.

فتحت إشراف وزير التجارة والسياحة والصناعات التقليدية والتربية الممثل الزنايدي، نظمت وزارة السياحة التونسية بالتعاون مع سفارة تونس في الجزائر ومكتب الجزائر التابع لمركز الفنون بالمعاصرات أسبوعاً سياحياً افتتحه المدير العام للديوان الوطني للمصاحبة أحمد سلومة والسفير التونسي أحمد خليل وعدد من أصحاب الفنادق ووكالات السياحة والسفر التونسية ورجال أعمال تربطهم مصالح واستثمارات في الجزائر.

إلى جانب عروض الأزياء والغنّ والطبخ التونسي سعى المشاركون في المظاهرة إلى التعريف بتونس كوجه سياحية متميّزة لرحب بالجزائريين وتوفّر لهم التسهيلات كافة التي يطلبونها، كما جرى التعريف بالواقع السياحي والتاريخية في تونس، وتمّ عرض منتجات الصناعة التقليدية التونسية وبعض المنتجات التي تدخل في التجهيز السياحي والفندقي. وخلال العروض ومحلات الطعام لفت الأنظار قيام عدد من الجزائريين



وزير السياحة الجزائري (الثاني من اليمين) يتوسط من اليمين: مدير فندق مزاران السليبي بالجزائر، أحمد سلومة مدير عام الديوان الوطني للمصاحبة التونسية، ومدير الشركة للالتقاء

بخدمة الحضور وهم يرتدون الزي التقليدي التونسي. في نهاية الأسبوع السياحي التونسي تمّ تنظيم ورشة عمل في العاصمة الجزائرية ومدينة وهران (أقصى الغرب) حضرها مسؤولون و22 من أصحاب الفنادق و3 وكالات سياحية وعدد كبير من مدراء الفنادق التونسية، وتلج من هذا الأمر توقيع عدد من عقود التعاون في المجال السياحي.

تأجير الأماكن والمؤتمرات

- البندوب يستضيف اسم المؤتمرات الدولية والمؤتمرات

- خدمات المبيت والشرك والمبيت وتحت تسيير من المبيت

- لتأجير للمؤتمرات بعدة 150 و 1000 تسيير

- 14 قاعة سعة 12 إلى 26 شخصاً

- تجهيزات تقنية وترفيهية

- نادي صحي



عبد الوهاب
ABOU-WABAS



خلال افتتاح فندق ماريوت الكويت من قبل سفير دقائ، صلاح أحمد المرزوق، غازي لهد الكبيسي، أنطوان نجار، فرانك ثيدمان

ماريوت: فندقان جديان في المدينة المنورة والكويت

افتتحت شركة ماريوت العالمية في كانون الثاني/يناير الماضي فندقين جديدين في منطقة الخليج، الأول في المدينة المنورة في المملكة العربية السعودية، والثاني في الكويت، كما افتتحت مكتب مبيعات في أبو ظبي.

يتألف فندق ماريوت - المدينة من 10 طوابق و150 غرفة ويتضمن العديد من المرافق والخدمات إضافة إلى المطاعم والمقاهي. ويقع الفندق، وهو الثالث لـ "ماريوت" في المملكة العربية السعودية بعد ماريوت جده وماريوت الرياض، في شارع عمر بن الخطاب على مسافة قصيرة من المسجد النبوي الشريف.

ويقام الفندق، وفق أنطوان نجار، نائب رئيس ماريوت العالمية في الشرق الأوسط وأفريقيا، الخدمات المتميزة والغرف المريحة للحجاج ورجال الأعمال. واعتبر أن الفندق الجديد يشكل إضافة مهمة لمجموعة فنادق ماريوت في المملكة العربية السعودية.

من جهة أخرى، أعرب مدير عام الفندق زهير الغلايوني (سعودي الجنسية) عن سعادته بافتتاح الفندق الذي تزامن مع موسم الحج في الكويت، ثم افتتح فندق جي دبليو ماريوت الكويت (لو ميريديان سابقاً) وهو يقع في وسط العاصمة حيث السفارات والمؤسسات الحكومية، ويبعد عن مطار الكويت الدولي مسافة 15 دقيقة.

والفندق يتصل بمركز الصاحبة للفندق وتملكه شركة الصاحبة العقارية.

يتألف الفندق من 291 غرفة ومطاعم وناو صحي وبركة سباحة ومركز للأعمال ومواقف تتسع لنحو 150 سيارة، كما يضم قاعات و7 غرف منفصلة لاستضافة الاجتماعات.

وأشار نجار إلى أن الفندق الجديد وفندق كورت يارد (فيد الإنشاء) سيشكلان نقلة نوعية في البنية التحتية لقطاع الفنادق والضيافة في مدينة الكويت.

وقال مدير عام الفندق فرانك ثيدمان، أن الفندق الجديد سيقدم

خدمات وتسهيلات نموذجية لعملائه.

من جهته قال غازي الكبيسي، رئيس شركة الصاحبة العقارية: "نحن سعداء بتحويل فندق لو ميريديان إلى جي دبليو ماريوت، وهي خطوة تمت بعد استثمارات ضخمة وإنجازات كبيرة قمنا بها للارتقاء بخدماتنا إلى معايير جديدة".

واستضافات فندق ماريوت - الكويت الجديد اجتماعاً لمدنوبي مبيعات ماريوت العالمية حضره مسؤولو المبيعات في كل من الإمارات والسعودية والبحرين وقطر وسلطنة عُمان، وتحدث خلاله سفير دقائ نائب رئيس مبيعات ماريوت في الشرق الأوسط وأفريقيا عن النشاط التسويقي الذي تقوم به ماريوت.

إلى ذلك افتتحت ماريوت العالمية مكتباً للمبيعات في أبو ظبي، وقال دقائ إن افتتاح المكتب "بعد" إضافة لمنطقة للشركة لتعزيز خدماتها لرجال الأعمال ورواد ماريوت الذين يتطلعون إلى الجودة في مجال الفنادق.

جيفنشي تفتتح منتجاً صحياً في "رويال ميراج" دبي

افتتحت دار "جيفنشي"، الرائدة في عالم الجمال والأزياء والعلو، منتجاً صحياً في فندق رويال ميراج "ون أند أونلي" في دبي، هذا الأول، بإدراتها، في منطقة الشرق الأوسط.

يقع المنتج في الطابق الثاني من معهد الجمال واللياقة للصحية الذي شيدته إدارة فندق رويال ميراج "ون أند أونلي" وسط أشجار النخيل ونواوير البهاء.

تبلغ مساحة المعهد نحو 2000 متر مربع مخصصة إلى طابقين، خضص العلوي منهما للمنتج الصحي الذي تربيده "جيفنشي" ويتألف من 12 غرفة خاصة للياقة والصحة من بينها جناح مخصص للاستشارات الخاصة ومنطقة للاستراحة، إضافة إلى مقهى وبيت جيفنشي، ويوفر المنتج غرف معالجة خاصة

بالسيدات وأخرى بالرجال وفي أوقات مختلفة، ما يجعله ملاذاً للاسترخاء في جو من الرفاهية المطلقة.

ويحتوي الطابق السفلي على منطقة استقبال خاصة وحمام شرقي مع طاولات زخامية للمساخ يتم التحكم بحرارته وفق أسلوب الحكامات الشرقية التقليدية، إلى جانب غرفتي بخار وغرفتين للجاكوزي وأخرين للمساخ وحمام الفسح وبركة الأمواج وحمام آخر في منطقة الاستراحة. كما يوجد صالون للشعر خاص بالسيدات والرجال ومناطق داخلية وخارجية للتمارين في الهواء الطلق.

مدير عام فندق رويال ميراج أو ليفر لويس قال، إن سعينا لتقديم أفضل مستويات الخدمة في المنتجع الصحي كان وراء هذا الاتفاق الحصري الذي أبرمناه مع دار جيفنشي.

من جهة أخرى، كرّفت، الرئيس التنفيذي في جيفنشي، تشهر بسماعة كبيرة أن يضم رويال ميراج "ون أند أونلي" إلى هذه العائلة المتميزة والمتكررة من المنتجعات الصحية في العالم.



نيويورك

عمان

بانكوك

جاكرتا

رفاهية بلا حدود.

درجة كراون في طائرات الملكية الأردنية الأيرباص A340-200 الجديدة نقدم لكم رفاهيات إضافية ترافقكم في رحلاتكم إلى نيويورك، بانكوك وجاكرتا. تمتنعوا بمقاعد وثيرة، شاشة فيديو شخصية لكل مقعد، خدمة لا تضاهى، وكل رفاهية الدرجة الأولى بسعر درجة رجال الأعمال.



ROYAL JORDANIAN

الملكية الأردنية

كما تحب أن تسافر.

rja.com.jo



معرض Futur الـ 23 في مدريد

للمعام الـ 23 على التوالي استضافت العاصمة الإسبانية معرض "فوتير" الدولي للمسايحة (Futur) الذي أقيم (29 كانون الثاني/يناير - 2 شباط/فبراير 2003) في مركز خوان كارلوس للمعارض.

شارك في المعرض نحو 10 آلاف شركة من 170 بلداً شغلت أكثر من 75 ألف متر مربع.

وكان للبلدان العربية مشاركة في المعرض تمثلت بروسبيين وكلاء سفر ومنظمي رحلات ومسؤولي فنادق من مصر، المغرب، تونس، فلسطين، البحرين، قطر، الامارات العربية المتحدة، سورية والأردن.

ووفقاً للمنظمين زاد عدد المعارضين 15 في المئة مقارنة للعام الماضي وتوزع المعارضون كالاتي:

الفنادق والضيافة 44,2 في المئة، جهات رسمية ومنظمات 27,2 في المئة، وكالات سفر ومنظمي رحلات 13,2 في المئة، شركات توفير الخدمات 6,3 في المئة، قطاع النقل 4,6 في المئة، الاعلام 2,4 في المئة، قطاع المؤتمرات والمعارض 2,1 في المئة.



من اليسار: مؤسس "هوريكا" نيك داموس وابنته جمانة داموس سلامة، النقيب، بول غروس

"هوريكا 2003" في دورته العاشرة

للمعام العاشر على التوالي، تشهد بيروت بين 4 و 4 نيسان/أبريل المقبل معرض "HORECA 2003" الذي يعد الحدث للشركاء الأبرز للضيافة والطعام، والذي يقام على أرض مركز المعارض Biel.

يقدم المعرض هذه السنة إلى قسمين أساسيين: للعرض التجاري الشرقي للضيافة والتصاميم والأثاث وصناعات الخدمات الغذائية، وضم الخدمات الغذائية، والتجهيزات المختلفة. أما المعرض الدولي للطعام والشراب فيعرض أنواع الطعام المميز.

كما يضم HORECA صالون الضيافة وفن الطبخ ومسابقة المساقين اللبنانيين، الملتقى الإلكتروني لغرض العمل، فنون اللادعة، وورشات عمل مختلفة حول الضيافة.

وتتوقع الجهة المنظمة أن يستقطب المعرض زيادة 20 في المئة في عدد الزوار الذي بلغ العام الماضي 16 ألف زائر قدموا من أكثر من 50 بلداً. ويحتل المعرض الذي يقام برعاية رئيس الجمهورية العماد اميل لحود، بدعم نقابة أصحاب المطاعم ولللقامى والملاهي، حيث قال رئيسها بول غروس "هذا الحدث ينتظره اختصاصيون سنوياً كما المستثمرون والطباخون".

ملحقة بشرفة مستقلة أو تراس يتمتع بمنظر رائع لجزيرة تيران، يضم الفندق مجموعة من المطاعم الداخلية والخارجية المتنوعة التي تقدم مختلف أنواع الأطباق والمشروبات العالمية. ولرجال الأعمال، وفّر الفندق قاعة اجتماعات تستوعب 350 شخصاً ومجهزة بأحدث الأجهزة السعوية والبصرية، شاشات العرض، أجهزة الكمبيوتر، فيديو، تلفزيونات، فاكس، طابعات ومعدة لاستقبال المؤتمرات والاجتماعات وحفلات العشاء المختلفة، ويضم الفندق مركز أعمال يوفر الخدمة لرجال الأعمال على مدار اليوم.

كما يوفر الفندق لضيوفه الكثير من الأنشطة للتنوعة الداخلية والخارجية بدءاً من حمام سباحة مقسم إلى ثلاثة أجزاء، ناي صحي متكامل، ناي للغوص، إلى تشكيلة مميزة من الرياضات المائية مثل الغطس والغوص إضافة إلى ملاعب تنس، قاعة بلياردو، غرف ألعاب متكاملة وملعب غولف.

والأطفال في سافوي شرم الشيخ يحظون باهتمام كبير من خلال نادي "السكويبي دو" الخاص بهم والذي يضم حمام سباحة، مطعم الوجبات الخفيفة، ملعب واسع وقاعة تضم العديد من الألعاب وتقدم مجموعة من أفلام الكرتون والألعاب الكمبيوتر.



سافوي شرم الشيخ: خدمات سياحية مميزة

يُعتبر فندق سافوي شرم الشيخ أولى فنادق مجموعة ومتنجات سافوي العالمية في مصر ومنطقة البحر الأحمر. يقع الفندق في واحدة من أكثر المناطق تميزاً في شرم الشيخ، على امتداد شاطئ "الغارس الأبيض" الذي يعتبر من المناطق التابعة

لمحمية رأس محمد، وعلى بعد 5 كيلو مترات من مطار شرم الشيخ الدولي و10 كيلو مترات من خليج نعمة.

يتميز الفندق بتصميمه المعماري الرائع ويكبراته الممتدة المستوحاة من حوض البحر المتوسط، آسيا، أفريقيا، مع شغل الأرابيسك العربي البدوي، كما تتميز المناطق الخارجية للفندق بتصميماتها الزينة بالتشكيلات الصخرية، الأشجار الاستوائية وشلالات المياه الصناعية. والفندق مبني على مساحة 233 ألف متر مربع منها 300 متر مخصصة للشاطئ.

يتكون الفندق من 408 غرف تضم الأجنحة، غرف مهوّزة للمائلات، غرف لغير المدخنين، غرف للمعوقين وكلها

استاد فندق خمس نجوم راحة المنزل ...

11 طابق استضافة 1000 شخص في فندق خمس نجوم



تتمتع بالإقامة بواحد من 110 جناح مفرد مع 100 غرفة مفردة
تقوم وصاله بالإضافة إلى خدمة التمتع البيوتية

مركز نسول ومستوى على ما يقارب 80 جناح

مطبخة متاحة لتقديم أسهل الأطباق والوجبات السريعة

نادي صحي للرجال والنساء على حدق

فندقية تخدم - احدى احدى صالات السفلة

مطبخة في الاجنحة الترفيهية المتحد

مركز يستوعب أكثر من 1000 سيارة

مطبخة في الطابق الثاني للضيوف

مركز متكامل للرجال والنساء

خدمة الغرف على مدار الساعة

جهاز أمن على مدار الساعة



مركز نسول
مطبخة في الطابق الثاني للضيوف

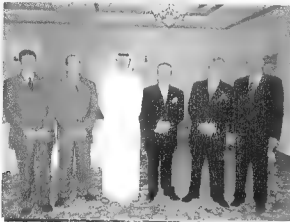
تلفون 04-394 394
فاكس 04-394 394
من 10:00 صباحاً إلى 10:00 مساءً
www.abudhabiemirates.ae
www.abudhabiemirates.ae

منتجع دبي مارين: توسعات وجوائز

شهد منتجع "كبي مارين" خلال شهر شباط / فبراير الماضي افتتاح مطعم "بودوار" الفرنسي، كما يتم قريباً إعادة افتتاح ملهى "تروبيكانا" الليلي بعد تجديده، كذلك فإن مطعم "تاي بيسترو" Thai Bistro التابع لمنتج "كبي مارين" بجائزة أفضل مطعم تاييلندي في دبي، وذلك خلال حفل توزيع جوائز "غورومي" العالمية لأفضل المطاعم في الإمارات العربية المتحدة، بحضور المدير العام لدائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي خالد بن سليم.



روجه علزوي يتوسط فريق عمل "تاي بيسترو"



أحمد النكتور بوتوسط المزمين

حاضر خلال الورشة المدير المالي لفنادق متروبوليتان العالمية علاء الحسني، بحضور أبو عمر وصالح.

فنادق متروبوليتان العالمية: مديران مثاليان.. وترقية

منح، محمد الحكتور، الرئيس التنفيذي لمجموعة الحكتور، جائزة المدير المثالي للعام 2002 لفنادق متروبوليتان العالمية إلى فريد الجبوسي، نائب المدير العام لفنادق متروبوليتان الشاطئ، وجائزة مدير المطعم المثالي للعام 2002 إلى أحمد الخطيب، مدير مطعم الديوان اللبناني في فندق متروبوليتان بالاس، كما أعلن ترقية سانجي لوثر مدير عام فندق ومنتجع متروبوليتان الشاطئ إلى منصب مدير إدارة التطوير لفنادق متروبوليتان العالمية. وأقيم للمناسبة حفل حضره الرئيس التنفيذي لفنادق متروبوليتان العالمية وحجيم أبو عمر، ومدير إدارة العمليات أحمد صالح وعدد من الخبراء العاملين رؤساء الأقسام. من جهة أخرى، أقيم في فندق متروبوليتان دبي، ورشة عمل بعنوان "الحاسبة لغهر الحاسبة"، دامت 4 أيام، وحضرها اللواء العامون ورؤساء أقسام الليبوعات والمكاتب الأمامية في فنادق متروبوليتان دبي.

هيلتون أنترناشونال: ترقيات جديدة في الإمارات



غاي إيسوم مع أعضاء فريق الليبوعات الجديد

أعلنت هيلتون أنترناشونال عن ترفيات جديدة لطريق مبيعاتها في الإمارات العربية المتحدة. وبذلك سيشغل أمين فتحني منصب مدير الليبوعات لفنادق هيلتون أبو ظبي، وهيلتون بينونه، وهيلتون الكورنيش زويدنس وهيلتون العين. وتعين فيكتور دوفريز مديراً لتطوير الأعمال في فندق هيلتون الفجيرة. وانضم إلى فندقي هيلتون دبي الجميرا وهيلتون خور دبي مساعداً جليدنان لدير الليبوعات مما يضمن عطية مسؤولاً عن قطاع السفر التجاري، وعلي أحمد مسؤولاً عن الليبوعات المؤسسية. وتعليقاً على هذه الترفيات قال غاي إيسوم، المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في هيلتون أنترناشونال لمنطقة شبه الجزيرة العربية: "نحن فخورون بأن نشغل الوظائف الشاغرة من بين العاملين لدينا، ويرجع الفضل في ذلك إلى الخطة التي نتبناها تجاه إعداد الكوادر اللازمة والارتقاء بمهاراتهم والعمل على إبرازها".

رأي

قياس عولمة المصارف؟

ما هو المعيار الذي ينبغي اعتماده لقياس العولمة على مستوى المصارف؟ هل هو الانتشار الجغرافي للمادى المتمثل بالفروع ومكاتب التمثيل، أم التعامل الدولي القائم على عدد وحجم العمليات الخارجية، أم التوزيع الفعلي للموجودات المختلفة، من تسليفات واستثمارات، خارج البلد الأم؟ لقد اختارت مجلة "ذي بانكرز" المعيار الأخير منذ عامين للمهده بإجراء ترتيب أول 30 مصرفاً في العالم من حيث درجة العولمة. وتتضمن القائمة مصرفاً عربياً واحداً هو المؤسسة العربية المصرفية التي احتلت المرتبة الثالثة للعام 2002 بعد أن كانت في المرتبة الأولى العام 2001، في ضوء تراجع موجوداتها في الخارج من مجموع موجوداتها إلى 83,5 في المئة من 86,37 في المئة خلال الفترة، حيث حلّ بنك أميركان إكسبرس في المرتبة الأولى بنسبة 86,17 في المئة، يليه بنك UBS السويسري بنسبة 84,41 في المئة.

لكن إذا نظرنا عن قرب إلى القائمة فإن هذا القياس يبدو تبسيطياً ومسرّعاً، حيث لا يعطي الصورة الحقيقية الكاملة بل يطرح أسئلة إضافية عدة حول مفهوم العولمة في قطاع المصارف في عصر الإنترنت والاتصالات السريعة، فإن الموجودات الخارجية لدى المؤسسة العربية المصرفية مثلاً هي أكثر توزعاً على المناطق المختلفة في العالم من بنك UBS الذي ليس لديه أي تواجد في أميركا اللاتينية.

من جهة أخرى، لا يبدو منصفاً القول بأن المؤسسة العربية المصرفية أو بنك UBS هما أكثر عولمة من بنك HSBC الذي ياتي في المرتبة 12 فقط، علماً بأن لديه نحو 7.000 فرع ومكتب في 81 بلداً حول العالم وأنه يعتبر من أكثر المصارف انخراطاً في الأسواق المحلية التي يتواجد فيها ومن الأكبر حصة في خدمات التحويلات التي يقدمها في هذه الأسواق. وليس صحيحاً أن مصارف محدودة الانتشار نسبياً مثل KBC البلجيكي (في المرتبة 10) و RZB Group (المرتبة 11) هما أكثر عولمة من مجموعة "سيتي غروب" التي خرجت من ترتيب العام 2002 محتلة المرتبة 33 فقط، على الرغم من تواجدها في أكثر من 100 بلد حول العالم ومساهمتها النشطة في التمويل المحلي في هذه البلدان.

كذلك، ليس للحجم ثقل في الترتيب، وهل يمكن اعتبار بنك "انفستك" من جنوب إفريقيا الذي يحتل المرتبة 9 ولا يتجاوز موجوداته الخارجية 16,9 مليار دولار أكثر عولمة من بنك HSBC الذي تصل موجوداته الخارجية إلى 390 ملياراً؟ وأخيراً، هل تعتبر نسبة العولمة نفسها، سواء كانت التوقيعات الخارجية مجرد وداخ في الجهاز المصرفي الدولي أو تسليفات واستثمارات في مشاريع إنتاجية ذات فائدة ملموسة للاقتصادات المحلية؟ ■

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

"أوركس" السعودية:

إصدار سندات بالريال

تستعد شركة "أوركس" للتأجير التمويلي السعودي لإصدار سندات بالريال السعودي بقيمة 55 مليون ريال ولأجل متوسط يراوح بين 5 و7 سنوات، يخصص لتعزير نشاطها التمويلي. ويكتسب هذا الإصدار أهميته في كونه الأول الذي تصدره شركة خاصة في ظل غياب سوق السندات في السعودية، ما يؤكّد للشركة تمويلاً متوسط الأجل بعيداً عن التمويل التقليدي عبر المصارف. وفي هذا السياق، بات من المتوقع صدور قانون نظام أسواق رأس المال الذي اقّده مجلس الشورى وإحاله إلى الحكومة، حيث أُنشئ صدور هذا النظام سيسمح بإنشاء مؤسسات استثمارية ومؤسسات وساطة، إضافة إلى التداول بالأدوات المالية كالسندات وسواها. يذكر أن "أوركس" هي شركة سعودية يساهم فيها البنك السعودي للاستثمار بنسبة 28 في المئة إضافة إلى الشركة اليابانية الأم - وهي ثاني أكبر شركة تاجير في العالم - ومؤسسة التمويل الدولية IFC ومساهمين آخرين.

"العربي":

مفاوضات شراء "الأردن والخليج"

قطعت المفاوضات الجارية بين إدارة البنك العربي وإدارة بنك الأردن والخليج شوطاً بعيداً، حيث يتظر أن تعلن النتائج النهائية لهذه المفاوضات في خلال أسابيع. وتودر المفاوضات كما هو معروف على ضم البنك العربي - أحد أكبر المصارف العربية - على بنك الأردن والخليج بناءً على رغبة من السلطة النقدية الأردنية وذلك إثر المشاكل المالية التي تعرض لها البنك في وقت سابق.

الاستثمارات

- شعاع كابيتال:

لا للاستثمار المباشر بعد اليوم 96

- مصر:

"ماستر كارد" تقود تحالفات التجزئة المصرفية 104

- أخبار المصارف 106

■ كيف تتوقعون أداء أسواق المال العربية خلال العام 2003؟

□ أتوقع أن تميل أسعار النفط للارتفاع خلال العام الحالي، ما ينعكس على اقتصادات الدول الخليجية وعلى أسواقها المالية. الإنفاق الحكومي يشكل أحد أهم عوامل تحريك هذه الأسواق، ويشكل النفط المصدر الرئيسي للدخل لدى هذه الحكومات، فإذا شهدت ميزانياتها هذه الدول فوارق إيجابية نتيجة ارتفاع أسعار النفط سينعكس هذا على اقتصاداتها وعلى أسواقها المالية. الأمر الآخر الذي يؤثر على أداء الأسواق هو أسعار الفوائد، واعتقد أنها ستبقى منخفضة خلال الأشهر الستة المقبلة على الأقل نتيجة الظروف السياسية، وحتى نشهد انتعاشاً اقتصادياً عالمياً ستبقى أسعار الفوائد بمستويات منخفضة ومن ثم يمكن أن ترتفع بشكل كبير نتيجة هذا الانتعاش المتوقع. وكما نعلم أن العملات الخليجية مرتبطة بالدولار الأميركي فتتأثر به وبأسعار الفوائد عليه صعوداً وانخفاضاً، لذلك فإن أسعار الفوائد المنخفضة حالياً ستؤدي إلى تشجيع المستثمرين في المنطقة على توجيه الفوائد المالية لديهم إلى الاستثمار المباشر وإلى الأسواق المالية بدل إيقاعها كودائع في البنوك.

الحرب على العراق

■ كلما تحدثنا عن أسواق المال العربية دار الحديث عن عودة الأموال العربية من الخارج، وللعلم كيف تستوعب هذه الأسواق تلك الأموال؟

□ نتمنى أن يعود جزء من هذه الأموال، وموضوع توظيف الأموال بشكل سلمي يتطلب وقتاً، إذ لو عادت هذه الأموال إلى الأسواق المالية فقط ستشكل فجاعة وهذا أمر خطير. الأمل معقود على أن تعود هذه الأموال تدريجياً وأن يتوجه جزء منها إلى الأسواق المالية والجزء الآخر إلى الاستثمار المباشر، خصوصاً إلى الأسواق الخليجية التي تتضمن فرص استثمار مهمة واستقراراً سياسياً ونظاماً اقتصادياً حراً، ما يشكل مناخاً ملائماً للاستثمار.

■ في تقرير لـ "شعاع كابيتال" أوردتم 3 سيناريوهات حول تأثير ضرب العراق على المنطقة الاقتصادية، الأول أن يبقى الحال كما هو عليه لفترة ما ينعكس ثروداً لدى المستثمرين، الثاني أن تنجم الضربة

جولة مكوكية على الأسواق العربية مع "شعاع كابيتال" الرئيس التنفيذي إياد الدوجي: لا للاستثمار المباشر بعد اليوم



من اليمين: سلام سعادة، زياد مكاي، إياد الدوجي، وهيثم هراي

لدي: مروان النمر

يشهد المصرف الاستثماري "شعاع كابيتال" نقلة استراتيجية في طبيعة نشاطه منذ بداية العام 2001 حين أعلن عن "اسم جديد لمرحلة جديدة"، لكن هذا التحول بدأ يعطي ثماره حديثاً من خلال تثبيت الهوية الجديدة وتحقيق التوسع في مصادر الدخل والانسحاب التكتيكي من الاستثمار المباشر. موضوع، بل لا بد أن يمر مرور الكرام على الأداء المتوقع لاقتصادات الدول وأسواق المال العربية، إلى سيناريوهات تأثير الحرب على العراق على المنطقة اقتصادياً، مروراً بعودة رؤوس الأموال العربية من الخارج، حتى صناديق الأسهم والسندات العربية تفصيلاً، وصولاً إلى الشركة وشؤونها وشجونها. الرئيس التنفيذي إياد الدوجي، والمدير التنفيذي الأول زياد مكاي، ورئيس إدارة الأصول - أسواق الأسهم هيثم هراي، ورئيس إدارة الأصول - أسواق السندات سلام سعادة، في حديث شامل لـ "الاقتصاد والأعمال"، والبداية مع إياد الدوجي.



■ "شعاع" بنك استثماري وليس شركة استثمار

■ نأمل أن تعود الأموال العربية من الخارج تدريجياً... وألا "القفاعة"

■ ننتظر الوقت المناسب والسعر المناسب لبيع استثمارنا المباشرة

■ تملك "رسمه" لـ "أرامكس" عملية غير تقليدية

■ من الاعتماد على أداء الأسواق إلى تنويع مصادر الدخل

أداء الشركة من حيث عدم التنويع في الأسواق؟
□ بعيداً عن الأسواق المالية فإن الموضوع الأهم بالنسبة لنا هو أن استراتيجية شركة "شعاع كابيتال" الممتدة منذ العامين الماضيين تقوم على تنويع مصادر الدخل وعدم الاعتماد على أداء الأسواق المالية، والعام 2002 كان العام الأول الذي نشهد فيه تحقيق جزء مهم من إيراداتنا من موارده أخرى كتمويل الشركات والعمولات وأتعاب الإدارة وغيرها، والتي نتوقع لها النمو باطراد خلال السنوات المقبلة بناءً على حجم العمل المقبل الذي نراه، سواء من خلال توكليفنا بمهام من قبل شركات لديها توجه لزيادة رأس مالها أو للإدراج في البورصة أو بخدمات استشارية خصوصاً في دول الإمارات. وقد قمنا بتنفيذ 3 مهام مماثلة خلال العام 2003 خصوصاً في مجال تمويل الشركات، ونركز الآن على تنفيذ عملية تمويل بقيمة 150 مليون درهم تنبهها عملية إدراج في سوق دبي المالية لصالح إحدى الشركات الإماراتية خلال شهر آذار/مارس الحالي.

صناديق الأسهم والسندات

■ كيف تقيّمون الأداء الناتج عن صناديقكم لصالحكم ولصالح المستثمرين؟
□ بالإضافة لعودات عمليات تمويل الشركات والاستثمارات هناك العوائد التي نجدها من إدارة الصناديق، حيث أطلقنا منذ العام 2001 وحتى اليوم 3 صناديق هي "البوابة العربية" و"طائف" و"الثقة"، والاتجاه الآن لتشجيع المستثمرين على زيادة استثماراتهم في هذه الصناديق، ومع نمو حجم هذه الصناديق تكون قد بدأن تحقيق النتائج التي نطمحها من حيث زيادة الموارد الناتجة من إدارة الأصول والصناديق وغيرها. ونتائج الصناديق الثلاثة خلال العام الماضي كانت ممتازة وتبشر بالخير.

■ لدى "شعاع كابيتال" استثمارات مباشرة أيضاً، فهل تشكّل مصدراً إضافياً أساسياً للدخل؟
□ للصناعات الثلاثة للموارد، يتمثل في اتجاهنا نحو تحويل استثمارنا المباشرة إلى صناديق مختصة، نحن لدينا استثماران كبيران، الأول، في قطاع العقارات في أوروبا، والثاني في قطاع التغليف في مصر. إضافة لعدد من الاستثمارات الأقل حجماً. التوجه لدينا أننا في الوقت الصحيح وبالسرور الصحيح، أي بعد الانتهاء من بناء هذه

العسكرية بسرعة ما ينعكس إيجاباً على الأسواق المالية، والثالث أن تعود الحرب فينعكس ذلك سلباً على الأسواق المالية والعربية، فأي السيناريوهات هو الأكثر واقعية؟

□ بعض النظر عن الاعتبارات السياسية والقومية فإن تغيير النظام في العراق - إن أسمعه ضرب العراق لأن الهدف تغيير النظام في العراق - اعتقد سيكون له مؤشرات إيجابية تنعكس على الأسواق لتجاوز العراق بشكل سريع، لأنه بعد تغيير النظام مباشرة لا بد أن يتحقق أمران، الأول، أن يرتفع الحصار الاقتصادي المفروض على العراق منذ أكثر من 10 سنوات، والثاني، أن تشهد استثمارات ضخمة بعشرات مليارات الدولارات لتطوير البنية التحتية وتحديث المنشآت النفطية لدى العراق، ما يعني زيادة في الإنفاق وينعكس على الأسواق المجاورة، خصوصاً أسواق الكويت والإمارات والأردن، في حين أن بعض الأسواق المجاورة الأخرى قد تتضرر مثل سورية.

تنويع مصادر الدخل

■ ما هو برأيكم السبب الأول لتراجع أداء المؤسسات الاستثمارية العربية خلال العام 2002؟
□ أداء الشركات الاستثمارية مرتبط بأداء الأسواق، ولا يخفى الأمر أن العام 2002 كان عاماً صعباً على الأسواق المالية العالمية، وبالتالي فإن أي شركة كان لديها استثمارات في هذه الأسواق انعكس أداء الأسواق السيء على نتائجها، لذلك لاحظنا أن الكثير من الشركات العربية التي تستثمر أموالها و/أو أموال عملائها في الأسواق العالمية إما أعلنت عن خسائر أو تراجع في أرباحها.

■ ماذا عن "شعاع كابيتال"؟
□ بالنسبة لنا فإن تركيزنا ينصبّ على الأسواق العربية، خصوصاً الأسواق الخليجية التي تشكل نحو 75 في المئة من مجمل رساميل الأسواق العربية، وباعتبار أن أداء الأسواق الخليجية كان جيداً العام الماضي فإن ذلك انعكس على أداؤنا، ما نكره باستمرار أن المستثمر يجب أن يتجه دائماً لسياسة توزيع المخاطر، فالمستثمر الخليجي مثلاً يجب أن يستثمر جزءاً من محافظته في الأسواق العالمية والجزء الآخر في الأسواق الخليجية والعربية. وما نلاحظه أن هناك أداء متفاوتاً وعكسياً إلى حد ما بين الأسواق المالية والعربية.

■ ألا يشكّل هذا الارتباط بأداء الأسواق المالية العربية خطراً على

كبير من طلب السوق المصرية على منتجات التغليف والبائع 35 ألف طن سنوياً، مستقبلاً عندما تستحوذ هذه الشركة على حصة كبيرة من سوق قطاع التغليف المصرية سترتفع قيمتها وتصبح منتجاً مغرباً للبيع.

■ وهل يطبق هذا التحسن على استثماركم المباشر في أوروبا؟

□ دخلنا في هذا الاستثمار مع مستثمرين عرب وأميركيين من خلال "محفظة" - شركة -، وهو استثمار جيد لكنه تأثر بأحداث 11 أيلول/سبتمبر. هذا الاستثمار عبارة عن تملك 8 فنادق في مدن أوروبية رئيسية، 4 من هذه الفنادق "شيراتون" وواحد "حياة" وآخر "رينيسانس" وفندقان Luxury Collection تابعان لـ "ستاروود" وكان الاتجاه لبيع هذه الشركة دفعة واحدة بكامل أصولها، حيث كان مجلس الإدارة يدرس عرضاً جدياً من قبل مجموعة مستثمرين لشراؤها، لكن لما وقعت أحداث 11 أيلول/سبتمبر انعكس ذلك سلباً على أداء هذه الشركة، أما الآن فقد تحسّن أداء هذه الفنادق مجدداً ونحن بصدد بيع أصول هذه المحفظة.

هدف الحرب على العراق تغيير النظام وبيض النظر عن الاعتبارات القومية سيؤثر ذلك إيجابياً وبشكل سريع على الأسواق المجاورة بسبب زوال الحصار الاقتصادي وتبقي عشرات مليارات الدولارات لتحديث المنشآت النفطية والبنية التحتية واستئناف الكويت والإمارات والأردن وسورية قد تتضرر

الشركات وتطويعها للحجم الذي نراه مناسباً، نقوم ببيعها وتحقيق أرباح رأسمالية على هذه العمليات وعدم العودة إلى الاستثمار المباشر ثانية.

فنادق أوروبا وتغليف مصر
■ عانستم مشاكل كبيرة في استثماراتكم المباشرة في مصر، فما هي الأسباب؟ وهل أنتم راضون عن أداء هذه الاستثمارات حالياً؟

□ معظم الاستثمارات التي قمنا بها في مصر حققت عوائد جيدة لكن خلال مراحل معينة لم يكن أداء بعضها جيداً، خصوصاً أن بعض الشركات كانت متوجرة في البورصة وشهدت تذبذباً في أسعار أسهمها، بسبب التدهور الكبير الذي شهدته البورصة المصرية وأداء الاقتصاد المصري الصعب وأزمة سعر صرف الجنيه. في ظل هذه الظروف مجتمعة فإن استثمارنا الرئيسي في مصر في "شركة - مصنع" أسهمنا "تكوباك" للتغليف حقق نتائج للعام 2002 أفضل من العام الذي سبق. قد يستغرب البعض ويتساءلون عن السبب، ويمكن في طبيعة النشاط الذي تقوم به شركة التغليف الذي هو بديل عن الاستيراد، وبالتالي مع هبوط قيمة الجنيه المصري وصعوبة الحصول على الدولار ارتفع الطلب الداخلي نحو منتجات هذه الشركة. وخلال العام 2002 قمنا بزيادة رأس مال "تكوباك" ونسعى الآن لزيادة طاقتها الإنتاجية من 8 آلاف إلى 21 ألف طن سنوياً من خلال تعاقدنا على شراء خط إنتاج جديد. ونهدف بذلك لتغطية جزء

صفقة "آرامكو"
■ وتبحثم قرضاً تجسرياً Bridge Finance لصالح شركة "رسلمة" في صفقة تملك "أرامكو"، كيف تم تحقيق العوائد عن تلك الصفقة؟
□ بالنسبة لهذه الصفقة تولد العائد من مصدري، الأول من خلال

رئيس إدارة الأصول - أسواق الأسهم هيثم عراي: النفط حصانة الأسهم العربية

في جولة على أسواق الأسهم العربية من الخليج إلى المشرق العربي حتى مصر وشمال أفريقيا، يشرح رئيس إدارة الأصول - أسواق الأسهم في شعاع كابيتال هيثم عراي عوامل النمو والإخفاق.



هيثم عراي

في توجّه للمستثمر العربي نحو أسواق المنطقة بعد أن خسر جزء كبيراً من استثماراته في الأسواق العالمية، ويزداد الوعي يوماً بعد يوم لدى المستثمر العربي نحو تنويع استثماراته على مستوى الأسواق والقطاعات.

القطاع فتوجهوا نحو أسواق الأسهم في المنطقة، والعلاقة العكسية بين أداء الأسواق العالمية والعربية هو ما يجعل أسواقنا مميزة كونها أداة مثلى لتنويع المخاطر.

أما عن تأخير أسعار النفط، فيعتبر عراي، أسعار النفط هي المحرك الأول للإنفاق الحكومي الخليجي الذي يحرك الاقتصاد وأسواق المال الخليجية، بعيداً عن صعود الأسواق العالمية وهبوطها، وعدم الارتباط هذا بزيوتنا بمحطات تجاه الأسواق العالمية. وشكل العامل الأساسي

يقول عراي: "حققت أسواق الأسهم العربية أداء جيداً جداً خلال العام 2002، وعلى مدى الأعوام الثلاثة الماضية شهد مؤشر "شعاع كابيتال" المركب للأسواق العربية ارتفاعاً تجاوز الـ 7 في المئة، وارتفع مؤشر الأسواق الخليجية بنحو 10 في المئة، في الوقت الذي تراجعت فيه الأسواق العالمية بنحو 50 في المئة، كما تراجع مؤشر الدول الناشئة أيضاً بنحو 40 في المئة. ويتابع: "إنهاء أسواق تكنولوجيا المعلومات حول العالم عزز ثقة المستثمرين العالميين - ومنهم الخليجيين - في هذا

We never count

but You do.

31-80

Subscribe & Receive
within 7 days

الاتصال بالإنترنت
Al-Itisad Al-Asma

2003



توزيع: شركة الاتصالات

توزيع: شركة الاتصالات
SUBSCRIPTION FORM
2003

✓ **نشرت** قررت الحصول على مجلة **الاقتصاد والاعمال** بشكل منتظم ابتداء من العدد المقبل إضافة إلى الأعداد الخاصة في مجال المصارف، السياحة، الصناعة، الكمبيوتر وغيرها

☐ لشهر واحد ☐ لمدة سنة واحدة ☐ لمدة سنتين
☐ 35 % أقل من سعر السوق ☐ 48 % أقل من سعر السوق ☐ 140 \$ ☐ 80 \$

الإسم: الوظيفة:
الشركة: ص.ب.:
المدينة والرمز البريدي: البلد:
فاكس: البريد الإلكتروني:

Bill me later:

- ☐ By cheque payable to **Al-Iktisad Wal-A'mal**
☐ Bank Transfer (US\$) to: Acc No. 939544.51
Banque Libano-Française, Mazraa Branch, Beirut, Lebanon

يرجى إرسال فاتورة وسيتم التسديد بواسطة:

- ☐ شك مصرفية صادر لأمر الإقتصاد والأعمال
☐ تحويل مصرفية على حساب رقم: 939544.51
البنك اللبناني الفرنسي - فرع المزرعة، بيروت

☐ **By Credit Card:**

- ☐ American Express
Card Number

☐ Visa

Expiry date

☐ Mastercard

Signature

☐ بواسطة بطاقة إئتمان:

Please return this form to يرجى إرسال القسيمة على العنوان التالي:

لبنان، ص.ب. 6194/113 حمرا - بيروت 1103 2100 - هاتف: 961 1 780200 فاكس: 961 1 780206

شراء 20 شركة؟

■ حصلتم على ترخيص من الجمعية العمومية لإصدار سندات بقيمة 49 مليون دولار، فلماذا تمّ الإصدار بقيمة 25 مليون دولار فقط؟

□ أخذنا ترخيصاً من الجمعية العمومية لإصدار سندات بقيمة 50 مليون دولار، لكن التوجه لدينا كان أنه لا يُعقل أن نستلّف 50 مليون دولار إذا لم يكن

لدينا قنوات وفرص لنوفّق هذا المبلغ. الهدف الرئيسي من إصدار السندات تأمين مصدر متوسط للاقتراض بدل الاعتماد على الخطوط الائتمانية قصيرة المدى، لذلك قمنا بإصدار سندات بقيمة 25 مليون دولار عبر "بيت الاستثمار العالمي" Global وتمّ الاكتتاب فيها بنجاح، وتمّ استعمال جزء كبير من المبلغ لتخفيض حجم الاقتراض الذي كان لدينا من الخطوط الائتمانية قصيرة المدى. وربما خلال العام الحالي نقوم بإصدار سندات بقيمة 25 مليون دولار أيضاً، ويعتمد ذلك على حجم العمل المرتقب، خصوصاً أن هناك صفقات جديدة مستهدفة نفاوض عليها قد تحتاج لتحويل.

■ ما صحت أن "شعاع" تخطط لشراء أو المساهمة في 20 شركة إماراتية سنوياً؟ ومن أين تستحصلون على التمويل؟

□ لدينا الذية لبيع استثماراتها الباشرة في مصر و أوروبا بالسعر المناسب والوقت المناسب، الأموال الناتجة من عمليات البيع سيتم إعادة ضخّها في استثمارات استثمارية، من خلال شراء مؤسسات

نتائج "شعاع"

حققت "شعاع كابيتال" أرباحاً صافية بلغت 11,7 مليون درهم عن الأشهر التسعة الأولى للسنة المالية التي تنتهي في 2003/3/31. وارتفعت إيرادات الشركة إلى 39,2 مليون درهم مقابل 19,4 مليون درهم للفترة نفسها من العام الماضي، وزيادة بلغت نسبتهما 102 في المئة. كما ارتفع صافي الدخل التشغيلي بنسبة 85 في المئة ليصل إلى 32 مليون درهم بعد استقطاع مصاريف الفائدة والمخصصات.

□ لا أحد يقدر على الحصول على قرض شيسوري أو قرض تمكّك بأسعار أقلّ من ذلك، وقرض التمكك عادةً يتطلب ضمانات. العملية ليست من النوع التقليدي أو المعروف في المنطقة، وعدد المؤسسات القادرة على القيام بهذا النوع من التمويل يمدّد على أصابع اليد، وخصوصية هذا الاستثمار تتمثل في أنه تمويل لشراء شركة أولاً، كما أنها شركة متدرجة في "تاسداك" وتمّ إخراجها من "تاسداك" بعد عملية الشراء وتحويلها إلى شركة خاصة، والدور الذي قمنا به كـ "شعاع كابيتال" هو دور البنك الاستثماري النادر الوجود في المنطقة.

■ هل سيهبطكم ذلك على القيام قريباً بصفقات مشابهة؟

□ اصتنا صفقة مشابهة تمت بجهود وبعيداً عن الأضواء بقيمة 95 مليون دولار، تمثّلت في شراء إدارة شركة "كويولا" ومجموعة مساهمين لحصص باقي المساهمين في الشركة (Management Buyout)، وتمّت هذه الصفقة الخاصة خلال شهر كانون الأول / ديسمبر 2002.

بانوراما الأسواق العربية

قطر والكويت وعمان أفضل الأسواق أداءً

العلاقة العكسية بين الأسواق العالمية والعربية نمعة

الأسواق العالمية، وعدم توقّر فرص وخيارات بعيدة للمستثمرين، وهبوط أسعار الفائدة، وتدقّق الأموال المتداولة المهاجرة بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر. أما الأسباب الداخلية فارتفع أسعار النفط، والنمو الاقتصادي الذي تشهده كل دول الخليج. أما أفضل الأسواق أداءً فكانت قطر والكويت وعمان، وأتوقع أن تستمرّ الأسواق العربية بأدائها الجيد خلال العام 2003، لأن عوامل نمو الأداء في العام الماضي تبقى كما هي في العام الحالي.

ظروف معاكسة

أما عن سبب تحقيق الأسواق العربية

عمولة بدل ترتيب الصفقة والثاني من خلال فوائد على القرض التجمديري للصفقة البالغة قيمته 65 مليون دولار، وقام صندوق "رسمة" لتملك الشركات Buyout Fund (شركة إيراخ جاليا) بسداد كامل قيمة هذا القرض في شهر تموز/يوليه 2002.

■ البعض اعتبر أن فائدة الـ 9,25 في المئة على القرض كانت عالية، وأن "رسمة" كان يمكن أن تلجأ لمقرض آخر بسعر أقل؟

□ لا أحد يقدر على الحصول على قرض شيسوري أو قرض تمكّك بأسعار أقلّ من ذلك، وقرض التمكك عادةً يتطلب ضمانات. العملية ليست من النوع التقليدي أو المعروف في المنطقة، وعدد المؤسسات القادرة على القيام بهذا النوع من التمويل يمدّد على أصابع اليد، وخصوصية هذا الاستثمار تتمثل في أنه تمويل لشراء شركة أولاً، كما أنها شركة متدرجة في "تاسداك" وتمّ إخراجها من "تاسداك" بعد عملية الشراء وتحويلها إلى شركة خاصة، والدور الذي قمنا به كـ "شعاع كابيتال" هو دور البنك الاستثماري النادر الوجود في المنطقة.

■ هل سيهبطكم ذلك على القيام قريباً بصفقات مشابهة؟

□ اصتنا صفقة مشابهة تمت بجهود وبعيداً عن الأضواء بقيمة 95 مليون دولار، تمثّلت في شراء إدارة شركة "كويولا" ومجموعة مساهمين لحصص باقي المساهمين في الشركة (Management Buyout)، وتمّت هذه الصفقة الخاصة خلال شهر كانون الأول / ديسمبر 2002.

غير الخفيفة أداءً سيخاً خلال العام 2002، يستعدّ عراقي؛ "الأوضاع الاقتصادية داخل هذه الدول، والارتباط بشكل أكبر في اقتصادات الولايات المتحدة وأوروبا بسبب التبادل التجاري، بالإضافة للمشاكل الداخلية في هذه البلدان. فبالنسبة لشمال أفريقيا أثر الحفلات في اقتصادات تونس والجزيرة، كما أثر عليها تراجع قطاع السياحة بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر. أما في مصر فمشكلة سعر صرف الجنيه لم يتمّ حلّها بالطريقة المناسبة، ولا يبدو أن هناك أي مؤشر أو نية لحلّ هذه المعضلة بطريقة سليمة، وهذا يؤثر بشكل كبير على أداء الأسواق.

ويختم هيثم عرابي حول لبنان: "في العام الماضي ارتفع مؤشر لبنان بنسبة 4 في المئة، والنموق اللبنانيين جدوا من الأسواق الواعدة هذا العام والعالم المقبل، وقد زدنا حصص لبنان إلى 3 في المئة من صندوق "البوابة العربية" للأسهم Arab Gateway Fund".

عندما إذا كان رأس المال الخليجي سيمود للأسواق العالمية فور انتعاشها، يؤكد هيثم عرابي: "رأس المال العربي يمتدّ للدرج السريع لذلك نتوجه للأسواق العالمية عندما تنعش، لكن هذه المرة اعتقد أنه سيتمّ جزءاً من استثماراته في أسواق الأسهم بالمنطقة، أولاً لأن نتاجها جيدة وثانياً بهدف توزيع المخاطر".

أما ما شهدته أسواق المنطقة مؤخراً طرح 30 في المئة من أسهم شركة الاتصالات السعودية للاكتتاب العام، وهو أكبر اكتتاب تشهده المنطقة على الإطلاق. "لكن هذا الاكتتاب قبل طرحه بفترة أثر سلباً في أداء السوق السعودية، بسبب تداول الأرباح حولها وسحب بعض المستثمرين للمسئولية بانتظار الاكتتاب"، حسب عرابي.

من الأمور التي خلفت الأداء الجيد للأسواق الخليجية خلال العام الماضي، يجيب هيثم عرابي: "الأسباب الخارجية لنمو الأسواق الخليجية تكمن في تدهور

المدير التنفيذي الأول زياد مكاي:

إدارة الأصول ككرة الثلج



زياد مكاي

يعتبر المدير التنفيذي الأول في "شعاع كابيتال" زياد مكاي أن إدارة الأصول هي مستقبل أسواق المال العربية، ويشرح حول أهمية المخبرات الحكومية وأصول صناديق الضمان الاجتماعي في تنشيط هذه الأسواق، مؤكداً على ضرورة صدور تشريعات على مستوى العالم العربي لتنظيم القطاع وتعزيز الشفافية.

■ ما سبب تركيزكم على إدارة الأصول من دون الأدوات الاستثمارية الأخرى؟

■ منذ حصولنا على رخصة بنك استثماري من المصرف المركزي الإماراتي في العام 2000 ونحن نصبّ جهودنا بشكل كبير في التركيز على نشاط إدارة الأصول في الأسواق العربية تحديداً، سواء كانت هذه الأصول سندات دين أو أسهم أو غيرها. هذه الاستراتيجية ناتجة عن دراسة متقنية امتدت لسنوات وعن خبرة متراكمة لدى فريق "شعاع" في أسواق الأسهم والسندات العربية.

■ براكيم ما أبرز المخبرات في الأسواق المالية العربية حالياً؟
■ إذاً قارنا أسواق المال العربي وفي الخليج خصوصاً مع الأسواق المالية الناشئة الأخرى في آسيا وأمريكا الجنوبية وأوروبا الشرقية، نجد أن حجم الأصول المدارة من قبل شركات إدارة الأصول في منطقتنا قليلة جداً مقارنة بحجم الأصول المتوفرة، كما أن المخبرات الحكومية المتخصصة لمشاريع التنمية، أو مخبرات شركات التأمين وصناديق التقاعد والضمان الاجتماعي، لا يتم هيكلتها ضمن "سلة أصول" Asset Pool ومن ثم تسليمها كلها أو جزء منها لدى أصول لإدارتها، عموماً فإن هذا النوع من الأصول، هو المساهم الرئيسي في تطوير الأسواق المالية الناشئة ونشاط إدارة الأصول لديها، وعدم اعتماد هذا النوع من النشاط الاستثماري في منطقتنا حتى الآن جعل باقي الأسواق الناشئة تتقدم علينا.

مالية أو حصص فيها خصوصاً في منطقة الخليج، إذ أن شراء حصص في مصرف أو مؤسسة مالية يوفر لنا الحليف الاستراتيجي، كما يوفر مصدراً مستقراً للتمويل، كذلك فإن الاستثمار في قطاع المال والمصارف هو في صلب نشاطنا بل الاستثمار في قطاعات أخرى. وحتى الآن اشترينا 57 في المئة من شركة الخليج للتمويل (مقرها دبي) بقيمة 28,5 مليون درهم ونسعى لزيادة حصصنا فيها، كما اشترينا 50 في المئة من مركز الإمارات التجاري للأسهم والسندات، ونحن في طور المفاوضات على إحدى الصفقات في قطر.

■ من الملاحظ أن "شعاع" عند إعلانها أي صندوق تضع أموالاً فيه، لا يُعتبر ذلك استثماراً مباشراً؟

■ نحن لسنا بمستثمر بل أداة تسهل للمستثمر الاستثمار، ودخول "شعاع كابيتال" في صناديقها كمستثمر يهدف لتشجيع المستثمرين على الاكتتاب لكنه ليس نشاط الشركة الرئيسي، علماً الأساسي مستقبلاً ستركّز على إدارة الأصول وعمليات تمويل الشركات والوساطة المالية وكل ما يدخل في نطاق أعمال البنوك الاستثمارية وليس الشركات الاستثمارية، وأي استثمار سنقوم به من الآن فصاعداً سيتم من خلال صندوق وليس بشكل مباشر.

ضحك "الكبار" و"بكاء" الصغار

■ "شعاع كابيتال" من الشركات القليلة التي يقلّ سعر سهمها في السوق (قيمتها السوقية 240 مليون درهم) عن قيمتها الاسمية (300 مليون درهم)، فما السبب؟ وهل ينعكس ذلك تدفقاً لدى المساهمين؟
■ أسواق المال العربية والخليجية ضعيفة ولا تعكس القيمة الحقيقية لأسعار سهم الشركات المدرجة خصوصاً الشركات المتوسطة والصغيرة، بل تعكس حركة العرض والطلب على هذه الأسهم. نحن نتعامل مع نوعين من المستثمرين، "الكبار" وهم راضون جداً عن ستراتييجيتنا وأداؤنا، والمستثمرين "الصغار" وهم غير راضين لأنهم يظنون للشركة من زاوية كم ستوزع لهم من الأرباح آخر السنة ومن منظور كم ارتفع سعر السهم من خلال التداول للضعيف الذي يحكم أداء السوق المالية.

■ كيف تتوزع نسب استثمارات "شعاع" بين مباشرة وغير مباشرة؟

■ نحو 40 في المئة من استثماراتنا مباشرة وغير سائلة في 60 في المئة سائلة في صناديق أسهم أو سندات أو نقد. الجزء الأكبر من الاستثمارات غير السائلة موجودة خارج الإمارات والخليج والهدف الاستثماري مستقبلاً ترجيحها نحو الخليج بعد بيعها بالوقت المناسب والسعر المناسب. أما الاستثمارات السائلة فنحو 75 في المئة منها أصبح مستثمر في الأسواق الخليجية.

■ ما هي توقعاتكم لأسواق الإمارات ومصر تحديداً والتي لديكم استثمارات مباشرة فيها؟

■ أسواق الإمارات (سوق أبو ظبي المالية وسوق دبي المالية) ستحقق المزيد من النمو خلال العام 2003 من خلال الأداء الإيجابي المتوقع للغالبية العظمى من الشركات المدرجة وخصوصاً المصارف، والتوقع ارتفاع القيمة السوقية للأسواق المالية في الإمارات بنسبة 10 إلى 15 في المئة. أما في مصر فإن السوق المالية وصلت إلى المرحلة القصوى من الانخفاض Bottomed Out ولا بد أن تبدأ بالصعود، ويتعلّق الأمر بشكل أساسي بمشكلة الدولار المزمّة، فإذا تمّ حلها بالشكل الصحيح سيكون لذلك تأثير إيجابي كبير على هذه السوق. ■

الرؤية المستقبلية

■ إن ما هي المزايا التنافسية التي تحفزكم على التركيز على إدارة الأصول في العالم العربي وليس في الأسواق الناشئة الأخرى؟

■ السوق العربية هي أحد سوق حول العالم بدأت تدخل هذا المجال بشكل جيد، وهو ما نرى فيه - رغم تقدمه البطيء - فرصة كبيرة لنا في المستقبل غير البعيد مع التطور الهتمي لهذا النشاط المالي والاستثماري في العالم العربي خلال السنوات المقبلة، فتمتاز تطور إدارة الأصول بسير بسرعة ولا يمكن إيقافه، كما إن نسبة الدين لدى شركات المنطقة منخفضة جداً مقارنة بالشركات العالمية، الأمر الذي لا بد أن يتغير وأن ترتفع نسبة

الدين مستقبلاً لدى هذه الشركات الإقليمية في حال راوتت التطور وزيادة فأس مالها وتوسع نشاطها، وهو ما نرى فيه أيضاً فرصة لنا من خلال إصدار سندات أو ترتيب قروض لهذه الشركات.

■ وكيف يمكن تنشيط قطاع إدارة الأصول العربي برايم؟

■ العامل الأول والأهم هو تعديل القوانين وإصدار التشريعات الخاصة بإدارة المشتريات الحكومية وأموال صناديق التقاعد، ما يساهم في خلق مفهوم "سلة أصول" وتطويره، هذه القوانين هي التي تحدد كيفية إدارة هذه الأموال، كأن يصدر مثلاً قانون يضمن على تخصيص نسبة 20 في المئة من أموال صندوق الضمان الاجتماعي في بلد معين لشركة إدارة أصول مستقلة، في حين تستثمر النسبة الباقية في سندات حكومية أو تودع في البنوك.

■ وأين تستثمر المشتريات الحكومية وأموال صناديق التقاعد العربية حالياً؟

■ هذه الأموال حالياً إما مودعة في البنوك أو تم إعطاؤها لشركات أجنبية لاستثمارها في الخارج.

■ كيف يؤثر نمو قطاع إدارة الأصول في استراتيجية "شعاع"؟

■ ننوّع أن يتضاعف نشاط إدارة الأصول في العالم العربي والخليج تحديدًا بقوة خلال السنوات الخمس المقبلة، خصوصاً مع صدور قانون السوق المالية في كل من السعودية وقطر، وكذلك مع إنشاء مركز دبي المالي العالمي ومرفأ البحرين المالي، والدور الذي يمكن أن تلعبه هذه الهيئات في إصدار قوانين تنظم عملية إدارة الأصول وتمنح الشفافية، من هنا فإن استراتيجية "شعاع كابيتال" هي استغلال هذا النمو لتقديم خدمات لا تتوفر عند غيرنا بسبب خبرة المؤسسات العربية المتخصصة بإدارة الأصول العربية في العالم العربي.

أداء الصناديق

■ هل سيختصر نشاطكم في إدارة الأصول؟ وهل من صناديق جديدة ستطلقونها؟

■ لدينا 3 أنواع من الأنشطة الاستثمارية، الاستثمار للباشر وتحويل الشركات وإدارة الأصول، الأخير يدخل في إطاره صندوق "البرابرة العربية" وصندوق "القفّة للأسمه الإماراتية والصندوق العربي للدخل الثابت" TAIF، للسندات الحكومية العربية، وسنمّ خلال النصف الأول من العام الحالي طرح صندوق جديد بالاشتراك مع "مصرف الشمال" للاستثمار في منتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية في العالم العربي، ونحن في طور المفاوضات مع مصارف



نمو الأسواق المالية مرتبط بإدارة الأصول الحكومية وصناديق التقاعد



صندوق جديد

مع "مصرف الشمال"



ومؤسسات مالية في الخليج لإدارة صناديقها القائمة ذات النتائج غير المرضية وتطوير أدواتها أو لإنشاء صناديق جديدة معها.

■ ما هي العوامل وراء النتائج الإيجابية للأسواق المالية العربية خلال العام الماضي؟

■ الأسواق المالية العالمية تزداد تنديداً وعدم وضوحاً يوماً بعد يوم، كما أن أسعار الفائدة في أدنى مستوياتها، أضف إلى ذلك أن نتائج الشركات الخليجية وأداء الأسواق المالية خلال 2002 كان جيداً. كل هذه العوامل ساعدت في دفع المستثمرين الخليجيين لتوجيه جزء من أموالهم نحو المنطقة وأسواقها المالية والقطاع العقاري فيها، أما حجم الأموال العائدة فلاحد يقدر على تحديده، لكن من أبرز المؤشرات أن معدلات نمو الودائع في المصارف الخليجية، والسعودية خصوصاً، شهدت ارتفاعاً ملحوظاً.

■ هل يمكن أن تشهد فاقة في الأسواق المالية العربية بسبب ذلك؟

■ السيولة العالية الموجودة في الأسواق الخليجية اليوم، وعدم وجود فرص استثمارية ملائمة لها في الأسواق العالمية، يمكن أن يؤدي إلى فاقة في أسواق الأسهم أو السندات أو القطاع العقاري أو غيرها في العالم العربي، لكن على المدى المنظور

■ كيف تتجهون أداء صناديق "شعاع"؟

■ أداء صناديق "شعاع" للعام 2002 كان ممتازاً، حيث حقق TAIF عوائد تفوق نسبتهما 13 في المئة على مدى العام، كما وُزّع أرباحاً بنسبة 3.3 في المئة، أما "القفّة" وال"برابرة العربية" فحقّق أداء كلٍّ منهما نسبة 1.1 في المئة سنوياً.

إدراج لبنان

■ ماذا عن الأداء المتوقع للأسواق العربية في العام الحالي؟

■ الحديث عن أداء الأسواق في العام 2003 من دون الحديث عما يمكن أن يحدث في العراق "كلام في الهواء"، هنالك سيناريوهات عدة لكن اختلافها أن يؤثر على النتيجة، بل على طبيعة حدوث المتغيرات، فسواء بقي الحال كما هو عليه أم حدثت ضربة عسكرية قصيرة أو حرب طويلة، فالنتيجة واحدة من حيث طبيعة المتغيرات التي ستمتد وجورها ونتائجها، لكن توقيت حدوث هذه المتغيرات في حيث سرعتها أو تأخرها هو الذي سيحدد ويؤثر، ما نراه - بعيداً عن تعاطفنا مع الشعب العراقي والعوامل الإنسانية - أن تغيير الوضع القائم في العراق سيؤثر إيجاباً على الأسواق العربية، كما أننا نتوقع أن تستمر الأسواق المالية بالتهدهود، وبالتالي ستشهد الأسواق العربية نشاطاً لا يختلف عن النشاط في العام 2002 بسبب عدم زوال الأسباب المؤدية لهذا النشاط.

■ مؤخراً أدرجتم سندات لبنان ضمن صندوق "طائيف" للسندات العربية الحكومية، فما السبب؟

■ عندما أطلقنا الصندوق العربي للدخل الثابت TAIF في نيسان/أبريل 2002 لم تكن سندات لبنان موجودة ضمن هذا الصندوق، بسبب الأوضاع الاقتصادية والسياسية المتدهورة التي كان يشهدها لبنان عند إطلاق الصندوق، لكن بعد بضع بارين 2 أضافنا الثقة لدى المستثمرين بلوضع الاقتصادي اللبناني فأنرجنا سندها في الصندوق ولكن بحذر. ■

رئيسة إدارة الأصول - أسواق السندات سلام سعادة:

الاقتراض المصرفي يعيق السندات العربية



سلام سعادة

في إيار/مايو 2002
طرحت "شعاع"
الصندوق العربي للدخل
الثابت لسندات
السندات الحكومية
العربية، حول واقع
سوق السندات العالية
والخفية في العالم العربي
وتطورها وأفاقها
المستقبلية، تحدثت
رئيسة إدارة الأصول -
السندات العربية في
"شعاع كابيتال" سلام
سعادة.

بإصدار قيمته 1,5 مليار دولار، ثم تبعته تونس العام الماضي بإصدار قيمته 500 مليون دولار، والآن البحرين بقيمة 500 مليون دولار".
أما بالنسبة لسوق السندات المحلية، فتقول سعادة: "لا يوجد في العالم العربي إلا السعودية ولبنان والكويت، ومصر لديها نشاط محدود، لكن أليات تداول السندات المحلية غير موجودة بقوة حتى الآن في العالم العربي".

عن سبب إصدار طيران الإمارات لسنداتهما بالدرهم وليس الدولار، تجيب سعادة: "لعدم توفر الدعاية الأساسية للسوق Benchmark من قبل دولة الإمارات، كما أنها لا يمكنها كشركة أن توفر إصدار الدعاية الأساسية لأن ذلك فيه صعوبة كبيرة وسيكلفها كثيرا. كذلك فإن حكومة دبي منذ أن أنشأت مركز دبي المالي العالمي تحتحت عن عزيمتها إصدار سندات عالمية، لكنهم لا يقدرون على ذلك لأنهم ليسوا دولة، إذ لن يكون إصدارها عالميا بالعملة الأجنبية يجب أن تكون دولة الإمارات مصلحة ومن ثم تأخذ دبي تصنيفا خاصا بها".
وحول تصنيف الدول العربية، تقول: "دول العالم العربي كافة لديها تصنيف حيث من قبل "موديز"، باستثناء السعودية والإمارات اللتين لهما تصنيف يعود للعام 1996، بينما لكي يكون التصنيف فعالا يجب أن يعود لأكثر من سنة".

وتشرح سعادة السبب: "في السابق كانت "موديز" تأتي إلى البلد من تلقاء نفسها وتقوم بعملية التصنيف، أما منذ العام 1998 فاصبحت "موديز" تطلب دعوة رسمية من البلد، كما يتطلب الأمر فتح دفتار وشفاحية وبذل اعتبار، فلم توجه لها السعودية والإمارات الدعوة منذ ذلك الحين".

من المحطة إلى الصندوق

تصرّح سلام سعادة: "تتابع منذ نحو 8 سنوات تطوّرات سوق السندات العربية، ولاحظنا أنه منذ أصدرت قطر سندات لأول مرة في العام 1999 بدأت الأنظار تتجه نحو السندات باعتبارها فئة استثمارية واحدة بين كل الدول العربية، كما أن تنوع الاستثمار في السندات بدول عدة يخفف التباين Volatility".

ومن أداء صندوق "طيف"، تؤكد سعادة: "منذ أن أنشأنا محفظة السندات العربية حققنا عوائد مجدية عاماً بعد عام، لذلك قررنا تحويلها إلى الصندوق العربي للمخاطر الخايف TAIF". شهر إيار/مايو 2002، وحققنا عوائد صافية بنسبة 8,31 في المئة حتى شهر كانون الأول/ديسمبر 2002. الهدف من هذا الصندوق تحقيق عوائد شهرية بين 0,8 في المئة إلى 1,2 في المئة، ما يؤتي إلى تحقيق عوائد سنوية تراوح بين 9,6 في المئة و14,4 في المئة الصعوبة في إدارة هذا الصندوق فله المنتجات وبالتالي ضعف القدرة على التنوع".

وحول مستقبل السوق، تتوقع أن: "تشهد خلال السنوات الثلاث المقبلة العديد من عمليات إصدار السندات في الدول العربية، لتمويل مشاريع البنية التحتية والبالغة كلفتها عشرات المليارات الدولارات".
أما عن المحركات، فتختتم سلام سعادة: "المشكلة في البلدان الخليجية أن الحكومات أو الشركات عندما تحتاج

للمال تلجأ للقروض المصرفية لسهولة وسرعة الحصول عليها، وقد بلغت قروض التمويل في الخليج العام 2002 نحو 9 مليارات دولار، لكن هذه المسألة لا بد ستضخم مع الوقت، فاليونك اليوم لديها سيولة عالية ولكن هذه السيولة عرضة للتقلبات". ■

عن طبيعة السوق، تقول سعادة: "سوق السندات العربية لا زالت في بداية تطورها، ولبنان يهيمن الدول العربية من حيث حجم الإصدارات بسبب حاجته للمال، وبينما تحاول بعض الدول العربية دخول سوق السندات بهدف تطوير الأسواق المالية لديها، فإن البعض الآخر لم يدخل هذا القطاع إلا لعدم حاجته للمال أو لسهولة تأمين هذا المال عبر الاقتراض من المصارف".

وتشير إلى أن: "مع الوقت يشعر القُومون على الضغط المالي في الدول العربية بضرورة دخول سوق السندات، والمثال على ذلك إعلان البحرين مؤخرا عن نيتها إصدار سندات عالية بقيمة 500 مليون دولار، علما أنها على الأرجح قادرة على تأمين التمويل عبر الاقتراض من المصارف. لكن هدفها من هذا الإصدار تأمين الدعاية الأساسية لسوق السندات لديها وتطورها وتشجيع الشركات على دخولها، إذ أن سوق السندات تحتاج أساساً Benchmark بقيمة 500 مليون دولار على الأقل لكي تصبح مؤهلة لاستقطاب الشركات".

مشاكل وحلول

تقول سلام سعادة: "عندما نتحدث عن أسواق السندات يجب أن نميّز بين سوق السندات العالية وسوق السندات المحلية، لبنان لديه أكبر سوق للسندات العالية في العالم العربي، وفي العام 2001 دخلت مصر لأول مرة سوق السندات العالية

عدم تصنيف الإمارات

يعيق سندات دبي



Where comfort meets with luxury

195 tastefully decorated rooms - 24 hour room service - private

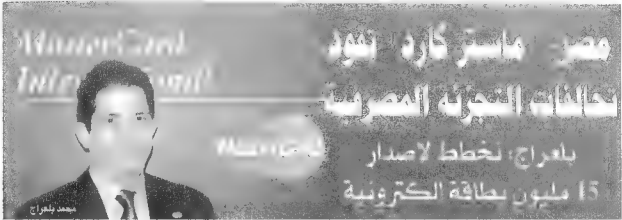
swimming pools - gymnasium - squash & tennis

DUBAI MARINE

courts - watersports - business centre - banqueting - conference

PO Box 5162, Jumeirah, Dubai, U.A.E.
Tel: +971 4 3461111, Fax: +971 4 3460234
E-mail: dubmarine@emirates.net.ae





القاهرة - محمود عبد العظيم

بدأت البنوك المصرية - بعد سقوط المصري - في اختبار الائتماني بمأساة التعثر المستقبل بالاعتماد التدريجي على منتجات التجزئة والتحالفات مع المؤسسات الدولية العاملة في هذا المجال خصوصاً وفي مقدمها "فيزا" انترناشيونال و"ماستر كارڊ".

وجاء مؤتمر خدمات التجزئة المصرية الذي شهدته القاهرة مؤخراً برعاية اتحاد البنوك ومنتدى مصر الاقتصادي ليكشف ملامح عملية التحالف التي تقودها "ماستر كارڊ" العالمية وتستخدم فيها لاعبين محليين نشيطين، وهو التحالف الذي يعكس استراتيجية عمل جديدة للبنوك المصرية في ظل قيادة جيل "الإصلاحيين الشباب" القادمين بخلفيات مدارس مصرفية عالمية عدة.

ويأتي حماس "ماستر كارڊ" لهذه الاختبار في السوق المصرية انطلاقاً من قناعة مؤداهما توافر فرص هائلة بالسوق من ناحية ولتعويض "فارق المنافسة" بينها وبين "فيزا" انترناشيونال في سوق بطاقات الدفع الأجل وهو الفارق الذي لا زال في مصر يصب في صالح "فيزا" حتى الآن وأرقام كبيرة.

"ماستر كارڊ" التي سبقت الأحداث باستشرافها رؤية مستقبلية تسود فيها موجة التجزئة القطاع المصرفي في مصر بما يعني تغيير توجهات وإليات عمل البنوك وأيضاً العملاء المستهدفين، قررت أن تبني استراتيجية خاصة بها وموازاة لاستراتيجية المصارف تتمحور على عنصرين هما: إغراق السوق والتحالف مع شركاء محليين أقوياء قادرين على تحقيق

طموحات الشركة الدولية في سوق إقليمية واعدة ونشطة.

سوق استراتيجية

في هذا الإطار جاءت كلمات محمد بلعراج، نائب رئيس مؤسسة "ماستر كارڊ" لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، واضحة ومباشرة أمام المؤتمر والتي أكد فيها أن السوق المصرية استراتيجية بالنسبة لخطط المؤسسات المالية الدولية نظراً لإمكاناتها الهائلة التي تمكنها من تحقيق معدلات نمو عالية وسريعة وفي مقدمها حجم السوق الذي يصل إلى 70 مليون نسمة، إضافة إلى القوة الشرائية وتوافر البنية الأساسية الحديثة في القطاع المالي.

وقال بلعراج إن القدرة الاستيعابية للسوق المصرية جيدة حيث حقلت معدل نمو 70 في المئة في انتشار نمو مليوني بطاقة دفع إلكترونية العام الماضي، ومن المتوقع أن يتضاعف العدد سنوياً ليصل إلى نحو 15 مليون بطاقة ائتمان ودفع خلال 5 سنوات. وأوضح أن مصر هي الأعلى نمواً في منطقة

الشرق الأوسط بفضل التزام الحكومة والبنك المركزي وتعاون البنوك ورغبتها في تفعيل قطاع التجزئة في إطار خطة للتحوّل من مجتمع "الكاش" إلى مجتمع الدفع الإلكتروني.

هذا الطموح الكبير لدى "ماستر كارڊ" تجاه سوق إقليمية خصبة هو ما دفع المؤسسة الدولية للإسراع بخطوة افتتاح مكتب إقليمي لها في القاهرة على هامش فعاليات المؤتمر وليصبح هذا المكتب نقطة ارتكاز - حسب بلعراج - في تنفيذ استراتيجية توسيع حصة السوق والتهم النصيب الأكبر منها.

آثار إيجابية

وحماس "ماستر كارڊ" لسوق التجزئة المصرية يوازيه حماس كبير من جانب رؤساء البنوك الجدد الذين يعتقدون أن التجزئة هي خيارهم الوحيد لتوظيف سيولة البنوك ودفع حركة النشاط التجاري في البلاد بعدما كانت تخفق أزمة المتعثرين شرايين الاقتصاد.

لذلك جاءت مداخلة محمود عبد الطيف، رئيس بنك الإسكندرية، في إحدى جلسات المؤتمر مركبة بالسراير الاستراتيجية الجديدة لـ "ماستر كارڊ" حيث قال إن التوسع في خدمات التجزئة المصرفية ضروري في هذا التوقيت لتحريك السوق المصرية وانتعاش الاقتصاد، ويتواءم مع التغيير الشامل في الفكر المصرفي في مصر حالياً والذي يستلزم طرح منتجات وخدمات مصرفية جديدة تلائم ظروف السوق وتتناسب جميع فئات المجتمع.

وأضاف، إن التوسع في التجزئة المصرفية يعود بالآثار الإيجابية على

التجزئة
هي الخيار الوحيد
لتوظيف سيولة المصارف
ودفع حركة
النشاط التجاري

أبو العيون: يُعمل البنك المركزي لإقامة شبكة معلومات بنكية تضم كل البنوك المصرية

في لثة من حملة بطاقات الدفع يستخدمونها بشكل سليم كما هو الهدف منها وأن التوسع فيها سيزيد من دخول الأموال التي يكتسبها للوالمطون في البنوك حيث يوجد 7 مليارات دولار في مصر حالياً لكنها خارج البنوك. وتوقع رفصوان أن يرتفع عدد بطاقات الدفع الإلكتروني في مصر خلال عامين إلى 6 ملايين بطاقة.

تشجيع الطلب

وفي جلسة حول دور البنوك في تفعيل وتنشيط مجال التجزئة المصرفية قال د.محمود أبو العيون، محافظ البنك المركزي، أن خدمات التجزئة المصرفية تسهم بشكل فعال في خروج الاقتصاد من دائرة التباطؤ من خلال تشجيع الطلب والاستهلاك المحلي، ما ينعكس على تنشيط الاستثمار. وأضاف أن التجزئة المصرفية مهمة أيضاً في توسيع قاعدة عملاء البنوك وتقليل المخاطر وأنه في ظل النظام التنافسي للوجود حالياً في الجهاز

الأصول والخصوم للبنوك وسوق الاستهلاك وتنشيط الطلب الكلي على المنتجات الوطنية من السلع المعمرة والكهربائية والسيارات، ما يزيد من معدل نمو الإنتاج وفرض التشغيل وتحريك السوق وتعايشها وتنشيط الدورة الاقتصادية الكلية.

وشدّد محمود عبد اللطيف على اهتمام البنوك العامة الحالية بتطوير نوعية وكفاءة وجودة خدماتها للعملاء بما يتماشى مع البرامج الحديثة للبنية الأساسية والتكوين المصرفية، وهو ما يؤثر على انتشار خدمات التجزئة المصرفية، مشيراً إلى الميزة النسبية لدى هذه البنوك من خلال انتشار فروعها في معظم أقاليم مصر.

التجزئة والدور الحكومي

وتناولت رامت رضوان، رئيس مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار بمجلس الوزراء، دور الحكومة المصرية في التحول نحو المجتمع الإلكتروني وبما يخدم أهداف سوق التجزئة المصرفية.

وقال إن الحكومة المصرية تتخذ حالياً أضخم البرامج الإلكترونية وهو الرقم القومي الذي يتوقع أن يصل إلى 26 مليون بطاقة هوية وهو عدد السكان فوق الـ 16 سنة، مشيراً إلى أنه في العام الماضي تم إصدار 5 ملايين بطاقة رقم قومي بعد موافقة رئيس مجلس الوزراء على خصخصة مؤسسات استخراج هذه البطاقات.

وأوضح رفصوان أن هذا البرنامج يوفر قاعدة بيانات ضخمة عن العملاء من الأفراد لدى البنوك خصوصاً في مجال التجزئة المصرفية. وكشف عن توقيع وزير المالية

ومحافظ البنك المركزي في آذار/ مارس الجاري لاتفاق يتيح التوسع في بطاقات الدفع الإلكتروني والائتمان من خلال صرف الرواتب للموظفين عن طريق هذا النالج.

ودعا البنوك إلى استخدام بطاقة الرقم القومي وأكد أهمية دور الحكومة في تحفيز انتشار استخدام بطاقات الدفع الإلكتروني مشيراً إلى أن 2

المصري، فإن هذه الخدمة ستشهد تطوراً سريعاً في الإجراءات والمعايير واستمرار تقديمها بشكل منظم ومتناسق.

وقال أبو العيون إن البنك المركزي لديه خطة بدأ تنفيذها لإقامة قاعدة معلومات تساعد البنوك في التوسع في خدماتها وتطويرها وخصوصاً التجزئة المصرفية حيث شت إقامة شبكة لربط البنوك بفروعها بالبنك المركزي، وتتّم أيضاً المساعدة في بناء أول شبكة معلومات بنكية يشارك فيها 13 بنكاً حالياً وستضم كل البنوك في نهاية أيلول/ سبتمبر المقبل وهو ما سيسهم في توسيع البنوك في خدمات التجزئة المصرفية.

وأضاف أنه سيتم خلال هذا العام توفير معلومات عن مستخدمي وحاملات البطاقات البلاستيكية وعملاء القروض الاستهلاكية لتحديد الأفراد غير الملتزمين بالسداد، كما سيتم ربط كل شبكات ماكينات الصرف الآلي A.T.M. في مصر وربطها بدول الجوار.

وشدّد أبو العيون على أهمية جودة الخدمة المصرفية التي تقدمها البنوك للعملاء كحق للمستهلك وأساساً مناسبة وضروة التزام البنوك بالإعلان والشفافية بشأن تكلفة الخدمات المصرفية وعواشدها، وأن البنك المركزي يدرس إصدار تعليمات تجبر البنوك على ذلك إذا لم تلزم طواعية.

وقال فحي السباعي، رئيس بنك التعمير والإسكان، إن الجهاز المصرفي والسوق المصرية بدأ منذ ثلاث سنوات في توفير البنية الأساسية اللازمة للتجزئة المصرفية وأن هناك نحو 13 مليون شخص يمكن أن يتعاملوا مع البنوك وهناك 10 ملايين جاهزون حالياً ويمكن العمل على جذبهم للتعامل مع البنوك وأن 1300 فرع للبنوك يمكنها استيعاب 10 ملايين عميل، مشيراً إلى الفوائد الإيجابية للتجزئة المصرفية على البنوك في استخدام السيولة لديها مع توسيع قاعدة العملاء

وتوظيف العاملين لديها في التسويق والبيع، إلى جانب الآثار على الاقتصاد القومي بتسريع الدورة التجارية وتحقيق رقابة أدق على الأموال وزيادة سوق المنتجات المحلية وكذلك المساعدة على تقليل المخاطر الائتمانية. ■



المؤسسة العربية المصرفية

أدخلت المؤسسة العربية المصرفية - مقرها البحرين - الاكتتاب في عملية تمويل مبرومة كانت أدائها تمويل شراء طائرات، وقررت المؤسسة العربية المصرفية تسهيلات التمويل لاقتناء ثلاث طائرات من طراز إيرباص ايه320-111 لشركة ذات أغراض خاصة أنشئت لهذا الغرض، حيث تم تسليم هذه الطائرات على سبيل الإيجار لشركة الخطوط الجوية البريطانية.



غhazi عبد المود

ورأى المؤسسون للشركة ذات الأغراض الخاصة أن أسعار الطائرات مغرية في ظل أوضاع السوق الحالية ولذلك قاموا بتطوير وعاء استثماري للاستفادة من هذه الفرصة الاستثمارية. وقدمت المؤسسة العربية المصرفية تسهيلات ائتمانية لهؤلاء المستثمرين لتمكينهم من الحصول على تمويل بالعين على استثمارهم الأسهمي وتحسين إمكانات العائد على الاستثمار. وصممت هذه التسهيلات بحيث تحقق موازنة مناسبة بين الدين وأسهم رأس المال، كما أن التدفق النقدي من تاجير الطائرات لشركة الطيران البريطانية سيكفي من إطفاء هذه التسهيلات وتسديداتها على أقساط، بما يضمن تغطية قوية للدين طوال مدة الصفقة. وإلى ذلك فإن تغطية الصفقة بقيمة الموجودات والتدفق النقدي المضمون يعززان من فعالية هيكل التسهيلات الائتمانية.

يذكر أن هذه التسهيلات التمويلية هي واحدة من مجموعة متعددة من عمليات التمويل للتخصصة المضمونة بالموجودات التي اشتركت المؤسسة العربية المصرفية في ترتيبها من مختلف أنحاء العالم. وكانت المؤسسة أنشأت الوحدة الدولية لتمويل المشاريع وهيكله القروض قبل عامين، ما مكّنها من إيجاد مركز رائد لها في هذا المجال.

البنك الأهلي التجاري

توقع نائب مدير عام البنك الأهلي التجاري عبد الكريم أبو النصر ارتفاع نسبة العائد على رأس مال البنك إلى 31 في المئة في نهاية العام 2002، كما أشار إلى تحقيق البنك أعلى نسبة نمو على صافي الدخل مقارنة بالبنوك في المنطقة من الفترة ذاتها. وعلى صعيد إعادة



نائب مدير عام البنك الأهلي التجاري عبد الكريم أبو النصر

هيكل ملكية البنك، أكد أبو النصر ارتفاع حصة صندوق الاستثمارات لتبلغ 70 في المئة من أسهم البنك، في حين تبلغ حصة المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية 10 في المئة. ويملك مستثمرون أفراد حصصاً متفاوتة يبلغ مجموعها 20 في المئة. كما أنشأ بأداء قطاع الخدمات المصرفية للأفراد الذي حقق نتائج مميزة أسهمت في ارتفاع حصة البنك من سوق

التمويل الشخصي إلى 40 في المئة على مستوى المملكة.

من جهة أخرى، حصل البنك الأهلي التجاري على جائزة العام من مجلة اليوم من كافضل إدارة للأصول الإسلامية لتقدير الدور وجهوده المميزة في طرح وابتكار للتجهات المالية والاستثمارية الإسلامية. ويأتي اختيار البنك لنيل هذه الجائزة الأولى من نوعها، والتي لم تسبق على الإطلاق، تأكيداً على قدرة البنك على إطلاق مختلف أنواع صناديق الاستثمار، كما تعقب مؤشراً على مكانة المصرف في قطاع الصناعة البنكية. يُذكر أن البنك الأهلي التجاري كان سابقاً في إطلاق أول صندوق استثماري في المملكة، كما أنه أول من أطلق صندوقاً للأسهم العالمية، وأول مصرف يطلق صندوقاً إسلامياً لحماية رأس المال، وأول من أطلق صندوق المربحة بالهجو العام 2002. وأطلق أيضاً هذه السنة شهادات تنمية الاستثمار الإسلامية في بورصة فرانكفورت والتي يتم تداولها كأشياء سهم من أسهم الشركات العالمية. وذلك في إطار اتفاقية وقّعها البنك مؤخراً مع ويشتيه بنك ألمانيا.

البنك العربي الوطني

حقق البنك العربي الوطني ربحاً صافياً في العام 2002 بلغ 584 مليون ريال أي بزيادة نسبتها 20 في المئة عن العام 2001. وحافظ البنك على سياسته المتحفظة لبناء مخصصات وفيرة للقروض والضمانات التحفظ



نعيم صباغ

بها، حيث بلغ إجمالي ما تم تحصيله 322 مليون ريال في مقابل 303 ملايين في العام السابق، وارتفعت تغطية الدين المتعثرة إلى 99 في المئة، إضافة إلى 1 في المئة كمخصص عام احترازي لحفظة القروض العاملة. وقال نعيم صباغ عضو مجلس الإدارة المنتدب: جاءت هذه الزيادة في صافي الدخل نتيجة مباشرة للإصلاحات خلال السنوات إعادة الهيكلة التي شهدتها البنك في كافة الأصعدة خلال السنوات الأربع الماضية، والتي أثمرت تحقيق نمو متوازن في جميع وحدات العمل، والحفاظ على وتيرة النمو الثابت والمستمر لصافي الدخل.

وأضاف: أنصب تركيزنا في العام 2002 على التحول من مفهوم تنفيذ العمليات المصرفية إلى التركيز على بناء وإدارة علاقات مميزة مع العملاء. وتستمر هذه الاستراتيجية في خدمة منافع ومصالح البنك والعملاء والمساهمين في قدم المساواة، وخصوصاً في ظل الغموض الذي يكتنف الأوضاع الاقتصادية العالمية. وعلى الرغم من أن تراجع الثقة بالانقصاد العالمي كان له أثر محدود على اقتصاديات المملكة العزيزة بالمقارنة مع مناهج أخرى من العالم، فقد مر العام 2002 بالعديد من التحديات التي استطاع البنك مواكبتها بنجاح.

وتابع: تتميز هذا العام بتركيز البنك على وضع الخدمات متناوِل بين العملاء أينما كانوا، إضافة إلى زيادة منافذ وفروع الاتصال والتواصل مع العملاء الحاليين والمحتملين، مع مواصلة اهتمام البنك بشريحة المتقاعدين الذين يشرفون على تقاعدهم. كما شهد هذا العام تجديد وإعادة إطلاق هوية البنك وشعاره، فاجعل على تحسين صورتنا وتعزيز سمعتنا كبنك يتميز بالحرص على جودة الخدمات وتنوّع المنتجات المبتكرة هو الهدف، الأسامي الذي نصبو

تسير على خطى أسلافنا في البحث عما هو جديد ومتطور لنوفر لكم أفضل الخدمات



ابن بطوطة: ٧٠٢ - ٧٧٩ هـ

ولد الرحالة ابن بطوطة في المغرب عام ١٣٠٤، وكانت رحلاته في طول الأرض وعرضها عظيمة الفائدة والأثر، وقدم للبشرية إنجازات كبيرة في مجال الخرائط وأدب الرحلات والمعارف والاكتشافات الجغرافية، وهي منشورة باللغتين العربية والفرنسية ...
هذه هي حكاية إبداعاتنا في المغرب العربي، وفي المشرق العربي أدرك البنك العربي أهمية المعارف والخبرات والمهارات المتميزة وعمل على توظيفها بفاعلية في خدمة عملائه وتلبية احتياجاتهم من الخدمات المصرفية رفيعة المستوى في أكثر من ٣٥٠ بقعة جغرافية تحتضن فروع البنك العربي، ومؤسساته التابعة والشقيقة، وإنجازات البنك العربي وقوته إن هي إلا ثمرة من ثمار إدارته الحكيمة التي تدرك متطلبات الحاضر وشروط النجاح وأفاق المستقبل.

البنك العربي
أكبر شبكة مصرفية عربية



www.arabbank.com

مع شركة "كوميكستر" وننتقل إلى توفير هذه الخدمة للعميلة عملاً في وقت قريب.

وسيتوضع خزائن الودائع الشخصية في غرفتين مخصصتين في القاعة رقم 1 في مركز دبي التجاري العالمي، وستخصص الغرف أنظمة "أوتو فور سيستم" للحماية، التي تضع خزائن آمنة للودائع بسهولة للعملاء الوصول إليها في أي وقت على مدار الأسبوع، سواء لسحب أو إيداع بعض من مقتنياتهم الثمينة.

بنك دبي الوطني

حقق بنك دبي الوطني أرباحاً صافية في العام 2002 بلغت 569 مليون درهم أي بزيادة نسبتها 25 في المئة مقارنة بالعام السابق. وأنهى البنك العام 2002 بنمو تكلّف في ارتفاع الأصول بنسبة 7,7 في المئة، وارتفاع الودائع بنسبة 8,1 في المئة، في حين زادت القروض والتسلّفات بنسبة 28 في المئة. وارتفع العائد على السهم إلى 5,24 درهم في مقابل 4,15 درهم العام 2001. كما زاد العائد على حقوق المساهمين من 9,76 في المئة العام 2001 إلى 10,36 في المئة العام 2002. وأوصى مجلس إدارة البنك بتوزيع أرباح نقدية بنسبة 40 في المئة.



عبد العزيز الغوري

محظوظة حيث ارتفع من 56,6 درهماً العام 2001 إلى 70,5 درهماً العام الماضي.

وقال عبد العزيز الغوري الرئيس التنفيذي لبنك المشرق أن المجموعة حققت تحسناً ملموساً في كافة قطاعات الأعمال. وارتفعت الأصول الإجمالية للمجموعة بنسبة 4 في المئة لتصل إلى 23,7 مليار درهم، فيما ارتفع حجم القروض المقدمة إلى قطاعات الصناعة المستهدفة - سواء أفراد أو شركات - بنسبة 20 في المئة ليصل إلى 12,6 مليار درهم مقارنة بـ 10,5 مليارات درهم في السنة السابقة. كما ارتفعت نسبة ودايع العملاء نحو 4 في المئة، فيما وصلت نسبة السلف على ودايع العملاء إلى حد مثالي، حيث بلغت 75 في المئة مقابل 65 في المئة في العام 2001.

وبقيت درجة السيولة النقدية في مستوى مريح جداً، فيما بلغت نسبة الأصول السائلة إلى إجمالي الأصول 42 في المئة. وتحسّنت نسبة حقوق المساهمين (صافية من الأرباح المقترح توزيعها) إلى إجمالي الأصول من 12,4 إلى 13,4 في المئة. وأوصى مجلس إدارة بنك المشرق بتوزيع أرباح نقدية بنسبة 30 في

لتحقيقه لترسيخ واقع يمزجنا عن البنوك الأخرى في سوق تشهد منافسة قوية، وبالتالي فإن هدفنا الرئيسي هو تقديم حلول مالية تلبي احتياجات وطلوبات عملائنا للتزوّع خلال مراحل حياتهم المختلفة في إطار خدمات ريفية المستوى.

وقال صيغ إن إجمالي موجودات البنك بلغ في نهاية العام 44,3 مليار ريال سعودي مقارنة بـ 39,5 ملياراً في العام السابق، وبزيادة نسبتها 12 في المئة، بينما ارتفع صافي القروض والسلف الممنوحة للعملاء إلى نحو 16 مليار ريال سعودي مقارنة بـ 13,9 ملياراً في العام السابق، فيما حافظت محفظة استثمارات البنك على المستوى نفسه تقريباً، حيث بلغت 19,1 مليار ريال سعودي مقارنة بـ 19,2 ملياراً في العام السابق، أما ودايع العملاء فارتفعت بنسبة 8 في المئة لتصل إلى 28,2 مليار ريال مقارنة بـ 26,1 ملياراً في العام السابق.

ونتيجة للأداء المميّز للعام 2002، أوصى مجلس الإدارة بتوزيع ما مجموعه 449,4 مليون ريال سعودي كإرباح نقدية على المساهمين بواقع 12 ريالاً صافياً للسهم الواحد، مقارنة بـ 342,5 مليوناً للعام 2001، وبزيادة نسبتها 31 في المئة بعدما منح البنك سهماً مجانيّاً خلال هذا العام لكل خمسة أسهم بموافقة الجمعية العامة غير العادية، كما أوصى مجلس الإدارة بتحويل مبلغ 150 مليون ريال سعودي إلى الاحتياطي النظامي.

بنك دبي



من اليسار: أحمد بن دويك خلال توقيع الاتفاقية مع غريب ميريتز من شركة جانيو فيزيكال وعلي التزوّع من شركة كوميكستر، وبحضور عدد من كبار المسؤولين في بنك دبي وفرنكن جانيو فيزيكال وكوميكستر.

وقّع بنك دبي اتفاقية مع شركة "كوميكستر"، المتخصصة في توفير معدات الأمن والحماية، لتزويده بأحدث أنظمة الحماية لخزائن الودائع الشخصية التي تقدّم خدماتها للعملاء على مدى 24 ساعة. وسيصبح بنك دبي بهذه الاتفاقية أول بنك في الشرق الأوسط يوفر خزائن الودائع الشخصية في مواقع منفصلة خارج البنك.

وقال أحمد بن بريك، الرئيس التنفيذي لبنك دبي: "يأتي إطلاق هذه الخدمة للتميزة في إطار سعي البنك إلى تقديم خدمات مبتكرة وسهلة للعملاء. ولعل أهم ما يميز هذه الخدمة أنها تقدم للعملاء موقع خارج حدود البنك، ما يتيح لهم الوصول إلى مقتنياتهم الثمينة ببسر وسهولة في أي وقت على مدى 24 ساعة. ونحن سعداء بعملنا

AMERICAN EXPRESS

الأمريكان
عبر العالم



تاريخ العصرية
MEMBER SINCE

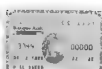
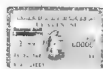
AMEX

قوة الاتحاد

بنك عمود وأمريكان إكسبريس يتحدان بشراكة فريدة من نوعها ليجمعا الأفضل من أجل خدماتك، منافع وتسهيلات خاصة بعرضها شعار عالمي، تجتمع بالتواجد الدائم والمعرفة المتعمقة للسوق المحلية ممثلة بمؤسسة مصرفية رائدة. هذه هي القوة التي تريد إلى جانبك.

بنشاء عمود
شعار

قسم عملة الزيلان، 10 (١٠)



بنك الاستثمار الإسلامي الأول



عاطف عبد الملك

حقق بنك الاستثمار الإسلامي الأول دخلاً صافياً في العام 2002 بلغ 36 مليون دولار أي بزيادة نسبية 10,1 في المئة عن أرباح العام السابق. وأوصى البنك بتوزيع أرباح قدرها 16,9 مليون دولار أي بواقع 15 في المئة من رأس المال المدفوع، وحققت البنك عائداً على متوسط رأس المال قدره 23,4 في المئة. وكان البنك حقق عدداً من العمليات الاستثمارية في قطاعات مختلفة، وقال الرئيس التنفيذي للبنك عاطف عبد الملك "إن الأعمال المقبلة ستكون أوسعاً تتسم بالتحديات، وهذا يمثل فرصة قيمة للنمو. وهدفنا الرئيسي هو تقديم فئة إضافية من الأصول وأن ننوشت في أعمالنا بالاتجاه نحو أوروبا.

اللة، أي بنفـس نسبة العام السابق. وقال عبد العزيز الغريـر أن قـوة أداء البنك عززت ثقته بخططه للسنوات الثلاث المعروفة باسم "الليزة المضافـة" الـتي كان قد أطلقها في مطلع العام 2002. "إننا ملتزمون بإضافة القيمة الحقيقية بصورة مستمرة لعملائنا وموظفينا ومساهميننا والجمهور كافة، ونناشدنا المالية تعتبر ليلاً على مصداقية ستراتيجيتنا ومطرية تنفيذها".

بيت التمويل الخليجي

أتم بيت التمويل الخليجي (مصرف استثماري مقره البحرين) عملية تمك لأربعة مقارات في المملكة المتحدة تصل مساحاتها القابلة للتأجير إلى 456 ألف قدم مربع، أي ما يعادل 42,4 ألف متر مربع، بقيمة إجمالية تفوق 107 ملايين دولار أميركي (67 مليون جنيه إسترليني)، وذلك من خلال شركة "الخليج والألمسي العقارية" التي قام البنك بتأسيسها بغرض الاستثمار في العقارات بالمملكة المتحدة. وقال رئيس توظيف الاستثمار في بيت التمويل الخليجي عبد الرحمن الجسمي، "إن هذه الصفقة تأتي لتؤكد على فلسفة البنك في التركيز على سوق للملكة المتحدة العقارية، خصوصاً وأن هذه السوق تمنح المستثمرين عوائد نقدية مجزية".

مؤشرات "شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2003/02/20	المؤشر العام	نسبة التغير الشهرية %	نسبة التغير السنوية %
للمؤشر المركب للأسواق العربية	1,040.08	-1.54	1.25
للمؤشر المركب لدول الخليج	1,266.79	-1.45	1.48
مؤشر الإمارات	1,141.57	1.39	1.80
مؤشر السعودية	1,182.38	-2.71	1.66
مؤشر قطر	1,868.95	1.63	4.23
مؤشر عمان	769.88	-1.57	0.17
مؤشر الكويت	1,859.29	-2.61	0.21
مؤشر البحرين	840.84	-0.19	1.00
للمؤشر المركب لبلاد المشرق	854.70	-3.80	-1.05
مؤشر فلسطين	588.82	-2.64	-4.27
مؤشر لبنان	607.39	-2.02	-0.36
مؤشر الأردن	996.20	-4.41	-0.98
للمؤشر المركب لشمال أفريقيا	413.10	-1.28	0.27
مؤشر تونس	681.63	-6.16	-6.60
مؤشر المغرب	631.10	6.83	8.92
مؤشر مصر	269.84	-8.72	-7.20

شعاع كابيتال



* القيمة الأساسية للمؤشرات في 12/31/1999 تساوي 1000

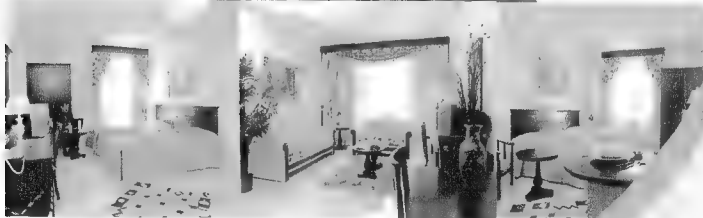
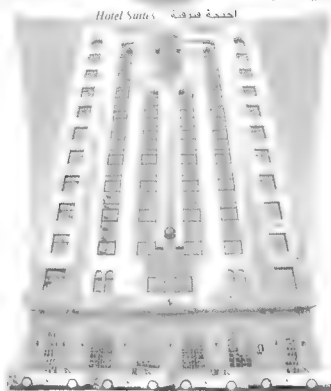
AL MAHARA AGENCY
Flamingo Suites

Hotel Suites

المها ريجنسي
فلامنغو سويتس

قمة
الفخامة
والراحة

من وسط
إسارة
الشارقة



وحسن الضيافة العربية الأصيلة

للحجز يرجى الإتصال
على الأرقام التالية:

هاتف: + ٩٧١٦ ٥٧٣٨٩٩٩

فاكس: + ٩٧١٦ ٥٧٢٨٩٩٨

E-mail: almahars@emirates.net.ae

Website: www.almaharegency.com

بإدارة شركة فلامنغو لإدارة الفنادق

www.flamingo-hotels.com

بروز الحاجة كون الدولة تملك حصّة كبيرة من رأس ماله من جهة أخرى.

وأوضحت "موديز" أن تصنيف الودائع طويلة الأجل للمصرف الذي أصبح (A-3) هو يودع أقل من تصنيف المصارف التجارية الكويتية الحاصلة على تصنيف (A-2)، كون المصرف لا يخضع حالياً للرقابة المباشرة من قبل المصرف المركزي الكويتي، أما تحسّن توقعات تصنيف القوة المالية للمصرف، فيعود إلى تحسّن عمليات الخزينة الأجنبية ونشاط المصرف في الاستثمارات المحلية، هذا إضافة إلى تكاليف التشغيل المنخفضة لديه، وحصوله على مصادر تمويل مستقرة ومتزايدة، وإلى استثماراته الخارجية والتي تسهم في تنويع المخاطر وتقليلها.

وأذنت "موديز" أخيراً على الخطوات الاستراتيجية التي قام بها المصرف مؤخراً التي من شأنها تقوية مركزه وتعزيز انتشاره.

موديز: جودة الأداء في المصارف السعودية

أشارت وكالة "موديز" للتصنيف في تقريرها الصادر مؤخراً عن القطاع المصرفي السعودي إلى أن متوسط التصنيف للمصارف السعودية الذي هو حالياً (Baa3/P-3)، يعكس جودة الأداء المالي العام لهذه المصارف.

ويشكل التركيز على محافظ القروض الاستهلاكية التي توفر هوامش ربحية مرتفعة من جهة وانخفاض الكلفة الإجمالية للودائع من جهة أخرى، الجزء الأساسي من حسن أدائها.

وترى "موديز" أن هذه المصارف تكتفح حالياً ثمار تركيزها على خدمات التجزئة والخدمات الاستهلاكية التي يرافقها نمو الطلب المحلي على هذه المنتجات والخدمات، وهذا ما يعطيها الدعم إزاء خطر المنافسة الخارجية ويرفع هامش العوائد لديها، في فترة تشهد انخفاض الإيرادات من الخدمات المصرفية الأخرى بسبب ازدياد المنافسة وانخفاض العوائد عليها.

وتتوقع "موديز" انخفاض هوامش العوائد على منتجات التجزئة مستقبلاً بسبب ارتفاع حدة المنافسة على توفير هذه الخدمات للمستهلك واستحقاق محافظ هذه القروض وازدياد الحاجة لأخذ مخصصات لها، إذ تظن "موديز" أن الخبرة التي سيكتسبها العملاء تدريجياً في كيفية إدارة أموالهم بشكل أفضل، ستدفع المصارف ودائع منخفضة الكلفة، إذ تشكل حالياً شريحة الودائع التي لا تحمل فائدة، أكثر من ثلث إجمالي الودائع في القطاع وهي بالتالي توفر مصدراً أساسياً لإيرادات المصارف السعودية.

وتضيف "موديز" أنه على المصارف السعودية التنبّه لخطر نمو المنافسة، والحاجة لشغافية أكبر في بياناتها المخشورة، إذ تتوقع "موديز" أن نمو المنافسة من قبل مصارف أخرى خارج السعودية بواسطة شبكة الإنترنت والتزام المصارف بزيادة نسبة "السعودة" بين العاملين لديها، قد تؤثر كلها على أداء عملياتها.

فعلى الرغم من أن المصارف السعودية لديها نظام موحد لنشر نتائجها وبياناتها، فإنها بحاجة إلى تطوير محتوى بياناتها لتتوافق أكثر مع المعايير المحاسبية الدولية. ■

بنك دبي الإسلامي



علي الصايغ (اليمين) وعبيد الحماسي رئيس قسم إدارة الموارد البشرية في بنك دبي الإسلامي

أطلق بنك دبي الإسلامي رسمياً شركة التنمية للخدمات المتخصصة في قطاع خدمات الأمن للمباني والمؤسسات التجارية، والصيانة للتخلص من المخلفات والمواد الكيميائية وتوفير العمالة المطلوبة لخدمة جميع القطاعات الاقتصادية في الدولة تماشياً مع أحدث الأساليب التكنولوجية. وستقدم الشركة في المرحلة الأولى خدماتها لبنك دبي الإسلامي والمشايخ العمرانية التابعة له، ثم تستهدف بعد ذلك جميع الشركات العاملة في الدولة التي تحتاج إلى مثل هذه الخدمات.

وقال علي الصايغ، المدير العام لشركة التنمية للخدمات: "جاءت الحاجة لتأسيس شركة التنمية من قبل بنك دبي الإسلامي، لتلبية الطلب المتزايد على قطاع الخدمات المتخصصة من قبل القطاعين العام والخاص بالدولة، خصوصاً بعد تنامي التوجهات نحو التخصصية وفنقاء القطاعين بضرورة تحقيق أداء متميز".

وأضاف: "تسعى الشركة إلى تقديم قيمة مضافة للعملاء، تتناسب مع مكانة بنك دبي الإسلامي والأهداف التي يرمي إلى تحقيقها، وذلك بتوفير خدمات مميزة بأسعار منافسة للشركات الصناعية والتجارية والمقاربية وغيرها".

بيت التمويل الكويتي

أجرت مؤخراً وكالة "موديز" للتصنيف تعديلات إيجابية على تصنيفات بيت التمويل الكويتي، جاءت كالآتي:
- ترفع درجة تصنيف دوائحه بالمعاملات الأجنبية للمدينين الطويل والنقصين تبعاً إلى (A-3/P-2) من (Baa-2/P-3).
- حصل تصنيف القوة المالية للمصرف (PSR) الذي هو حالياً (D-) على توقعات "إيجابية".

وأشارت "موديز" إلى نقاط القوة التي يتحلى بها المصرف من ناحية استقطابه نحو 20 في المئة من إجمالي ودائع النظام المصرفي الكويتي من جهة، واستعداد الدولة الكويتية لمساندته عند

ارقام معلوماتية من السعودية

حجم سوق تكنولوجيا المعلومات السعودي بما تضمنته من برامج الكمبيوتر ومعدات كمبروترية زاد بمعدل 10% على ما كان عليه في عام 2005. أما التجارة الإلكترونية فبقيت على حالها بنحو 7.7 مليارات دولار في نهاية 2005. أما التجارة الإلكترونية بين الشركات فقد تصل قيمتها في 2005 إلى نحو 1.5 مليار دولار. ويدعم مؤشر سوق النقال مجمل السوق السعودية بعد الزيادة الكبيرة في عدد مستخدمي النقال بنحو 57 في المئة في أول 8 أشهر من العام 2002 أي من 2.55 مليون إلى نحو 4 ملايين.

استثمار متنام في قطاع الاتصالات العربي

توقع الاتحاد الدولي للاتصالات ارتفاع حجم الاستثمارات في خطوط الهاتف النقال على مستوى بلدان الخليج ليصل إلى نحو 45 مليارات دولار بحلول العام 2004 مقارنة بنحو 371 مليوناً في استثمارها في تطوير هذه الخطوط العام 2002. وأوضح التقرير أن هناك مؤشرات إيجابية في ما يتعلق بمعدلات نمو الاستثمارات الجديدة للوجهة للاتصالات في المنطقة. كذلك أشار إلى أن قطاع الاتصالات لا زال مهيئاً لجذب استثمارات جديدة متوقفاً أن يصل معدل نمو تلك الاستثمارات إلى نحو 10 في المئة ليصل إجمالي المبالغ التي يمكن استثمارها في هذا القطاع على مستوى المنطقة إلى 4 مليارات بحلول العام 2004.

شركة يابانية تخترق حاجز الكمبيوتر الفائق

أعلنت شركة NEC اليابانية ومجموعة ريكين للأبحاث أنهما اقتربتا من التوصل إلى تصنيع كمبيوتر ذي أبعاد فائقة المساحة ما بعد اختراقاً تكنولوجياً نوعياً غير مسبوق. إذ أن الكمبيوتر الجديد لا يزال احتكراً أميركياً. ويتوقع أن تتفوق قدرات الكمبيوتر الجديد (Super Computers) الذي يعتمد على التكنولوجيا الكمية عند طرحة للاستخدام على أجهزة الكمبيوتر العادية، خصوصاً في مجالات معينة مثل تخزين البيانات أو البحث عن معلومات وسط كميات هائلة من البيانات. فبين أن المحدث باسم شركة NEC قال إن هذا النوع المتطور من أجهزة الكمبيوتر لن يظهر في الأسواق على الأرجح قبل العام 2020. وستستخدم كمبيوترات "الكمبيوترات" وهو شكل من جزيئات الطاقة بعد الوحدة الأساسية للبيانات، وستكون في نهاية الأمر أكثر مرونة وسرعة في معالجة البيانات مقارنة بالأجهزة الحالية.

ترياق العراق: متى؟ ولمن؟

تعيش أسواق المنطقة على وقع التهديدات الاسيكية للعراق، وينتظر الجميع مسار الأحداث التي قد تتطور فجأة. وبين ما يتوقعه البعض من أن تطول فترة الانقراض أو تقصر، ثمة حالة عدم استقرار في الخليج وسائر البلدان العربية. فإذا طال الانقراض ستكون النتائج سيئة، وإذا طالت المعارك التي قد تحصل ستكون النتائج سيئة، وإذا تحققت واحدة من السيناريوهات المتشائمة كانت ثمرتها بعض الدواش العسكرية الروسية فإن تعقيدات عدة قد تنشأ منها مثلاً ارتفاع سعر برميل النفط إلى 60 دولاراً!

وحدهم المحللون في الولايات المتحدة متفائلون ويعتبرون أنه إذا حصل تخفيف في العراق فإن بوابة استثمارية كبيرة ستفتح مع انطلاق ورشة إعادةعمار، لأن البلد يحتاج لسنين من العمل المتواصل لكي تعود إلى سابق عهدها، ومن الفرص الاستثمارية التي يتحدث عنها المحللون تلك التي تقع في قطاع الاتصالات فالعراق رأس الخليج العربي ويوشط تركيا وإيران والكويت والسعودية وسورية والأردن على مساحة 437 ألف كلم² مربع، ولذلك يقال إن مركزه الجغرافي يعد أهم نقطة استراتيجية على شط العرب، ويشكل احتياطي النفط العراقي اليوم ما بين 92 و112 مليار برميل، ما يجعل العراق ثاني أكبر بلد في العالم بعد السعودية (264 ملياراً) من ناحية احتياطي النفط.

وبسبب نتائج حرب الخليج الأولى والثانية فقد بات قطاع الاتصالات العراقي من الأسوأ عالمياً، حيث تقتصر الاتصالات على الهاتف الثابت الذي يعاني من جملة مشاكل خصوصاً بعد الحصار وتطبيق اتفاق النفط مقابل الغذاء، واليوم يتوفر فقط نحو 3 خطوط لكل 100 مواطن (700 ألف خط هاتفياً لنحو 24 مليون مواطن)، وهذا يجعل نسب الاتصالات في العراق الأسوأ عربياً، ما يبرهونه على نسب مستخدمين الإنترنت الذين يناهزون 30 ألفاً يعتمدون على مزود خدمات إنترنت واحد.

لذلك، فإن حدوث أي تغيير وانطلاق إعادة إعمار للبلاد - كما تؤكد تصريحات وزير الخارجية الأميركي كولن باول - قد يؤدي إلى إعادة خلق أوراق العقود التي وقعتها الحكومة الحالية مع الشركات الفرنسية والروسية والصينية مثل الكاتيل وهواوي في قطاع الاتصالات، وفتح مجالات جديدة للعمل والاستثمار في مجالات مثل: المستلزمات واللحاسم الهاتفية، أنظمة الملاحة بما فيها الجيل الثاني من الهاتف النقال، أنظمة الاتصالات بالأقمار الصناعية، الأقبال البصرية لرطب المدن، بوابة اتصالات دولية جديدة.

إيهاد خيراني

بعد ثلاثة عقود على انتقالها من وزارات الدفاع إلى مختبرات الشركات الخاصة

هل تعود التكنولوجيا إلى قبضة "الجنرالات"؟

الغالب السري Super فقد أحمكت ولا تزال أسرار صناعته شركات قليلة جداً وحافظت على تدفق منتجاته الخائفة إلى وزارة الدفاع الأميركية التي تحظر تصديره من دون إذن. وفي مجال الشيفرات المعلوماتية وصناعة الأرقام التسلسلية وسائر أنواع حماية المعلومات، فأيضاً يصنع ويصدر فقط بإذن من وزارة الدفاع الأميركية اعتماداً على قوانين تصديرها الحكومة. ومن المعروف مثلاً أن برنامج نيتسكايب Netscape الخاص بتصفّح الإنترنت تمّ منع تصديره إلى: السودان، العراق، سورية، إيران، كوريا الشمالية وغيرها، لأنه يتضمّن برمجة متطورة قد تساعد على استخدام شيفرات معقدة. أمّا تكنولوجيا الشيفرات فلا تصدّر قبل أن تمر تحت رقابة لجنة خاصة في وزارة الدفاع الأميركية، ومعروف مثلاً أن تكنولوجيا التشفير (128 بت) بقيت أكثر من عام تحت الدراسة إلى أن أطلق سراحها إلى القطاع الخاص بعد أن حصلت وزارة الدفاع على مخاتيع تعطيل وتحليل وفك هذه الشيفرات.

وربما تقضي صورة انتقال التكنولوجيا أكثر إلى صناعة أشباه الموصلات التي تعتبر أكثر الصناعات تقدماً وتشكّل أوضح صورة للقدرة التصنيعية في المختبرات والمعامل الرقمية العالمية. فالمعالجات (هي أهم مكون للكمبيوتر وهي تقارب بالمدامع البشرية مجالاً) تتطلب معرفة عميقة وقدرات خاصة في مجال صناعة "أشباه الموصلات" Semiconductors التي تحتكر أسرار صناعتها بلدان قليلة في العالم مثل: الولايات المتحدة، اليابان، الصين، تايوان، إسرائيل والهند. وقد شهد هذا المجال حروباً تكنولوجية "صغيرة" بين شركات ومختبرات على مدى من الزمن إلى أن استقرت وباتت تحت قبضة بعض الشركات في الولايات المتحدة الأميركية. وتحكّم حالياً شركات مثل Intel

للسنة المالية 2003 ما يدلّ نحو 16 في المئة من العائدات الصافية Net Revenues. والسؤال المطروح هو: هل تعود مجاورة الإنفاق على أبحاث التكنولوجيا إلى الجيش الأميركي فتتقلّص مجاورة الشركات الخاصة لتعود إلى أخذ دور للتفرّج الذي يستعطي التكنولوجيا على أبواب وزارات الدفاع، كما في ستينيات وسبعينيات القرن الماضي، وما هي الفرص التي ستتشأ نتيجة للمختبرات؟

جنود التكنولوجيا

خدمات الاتصالات والمعلوماتية التي تستخدمها اليوم مثل الهاتف النقال والإنترنت والكمبيوتر المحمول والاتصالات عبر الأقمار الدورية ورسائل البريد الإلكتروني وغيرها. انطلقت من ميايبيو القتال مع شركات مثل، IBM، موتورولا، بوينغ، تومسون، لوسنت، جنرال إلكتريك وكورايونز-فشر شركة موتورولا مثلاً هي من أبرز مصنّعي أولى أجهزة الاتصالات الخاصة بالجنود والصربيات للزوّدة.

والإنترنت التي غلبت صفتها على مجال عالم المعلوماتية اليوم هي ذاتها نتاج عسكري استخدمه الجيش الأميركي في سبعينيات القرن الماضي. وصدره للطبقات الاجتماعية في الثمانينيات. أمّا الكمبيوتر

صنّرت مختبرات الجيوش التكنولوجيا المعلوماتية إلى قطاعات رجال الأعمال منذ زمن بعيد، وقد شهدت بلدان مثل الاتحاد السوفياتي السابق والملكمة للصحبة والولايات المتحدة هذه الظاهرة بشكل واضح إثر الحرب العالمية الثانية، واتسمت المعلوماتية بهذه الصفة مع انتقال انغمستها وأجهزتها ومعداتاتها من ساحات القتال ومراكز الاستخبارات إلى غرف الاجتماعات في الشركات ومكاتب النداء ومعامل الإنتاج. ومع انتقال الحروب بشكلها الخفيف الترافيق مع استخدام اللواد المتفجرة إلى شكلها الاقتصادي للمثل بحروب الشركات والبيورصات والأسواق والتتصالات الاقتصادية والشركات العابرة للقطاعات، انتقلت أبحاث التكنولوجيا إلى مختبرات الشركات. لكن المستقبل اليوم هو بروز مؤثر على عودته بصوت ورسائل التكنولوجيا Research & Development في تكنولوجيا الاتصالات والمعلوماتية إلى "العسكر" مع ميزانيات خيالية.

بداية القرن الحالي شهدت تواجهاً في الإنفاق ضمن الشركات بعد أزمتا بيورصات المعلوماتية والاتصالات، وزامن ذلك مع ارتداد الميزانيات الدفاعية في الولايات المتحدة الأميركية والملكمة للصحبة وإسرائيل وغيرها. وقد سبّغت مثلاً الولايات المتحدة وحدها ارتفاعاً في ميزانياتها العسكرية بنحو 50 مليار دولار من 329,15 العام 2002 إلى 379,4 العام 2003. وفي الجهة الأخرى انخفضت ميزانيات الأبحاث في شركات عدة لتصنّع الكمبيوتر والهاتف النقال والشبكات مثل: نورتل، بل، موتورولا، أريكسون ونوكيا.

إلا أن هذا لا يعني انخفاض ميزانيات الأبحاث والدراسات في كل شركات التكنولوجيا الكبرى، فقد سجّلت مثلاً شركة مايكروسوفت نحو 5,2 مليارات دولار إنفاقاً على البحث والتنمية



التكنولوجيا في غرف العمليات العسكرية

AMD اسرار صناعة وتسويق هذه المنتجات.

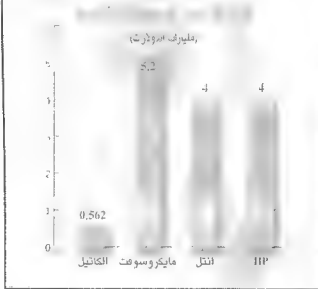
هذه الصناعة انتقلت إلى الكمبيوتر التجاري من الكمبيوتر العسكري الذي يحتفظ دائماً لنفسه بالسرعة العالية ويصنّف إلى التجارة والأسواق الأجهزة التي كان يستخدمها قبل عقد من الزمن. ويقول خبراء إلى فجوة تكنولوجيا عميقة تفصل بين أجهزة الكمبيوتر التي تستخدمها مثلاً قوات الجيش الأميركي في "قاعدة المعبد القبطية" التي قد تدير الحرب على العراق وبين الكمبيوتر الذي يستخدم في البنوك والمصانع وغيرها. كذلك فإنّ

البناح الذي ترتب على استخدامه ضبط مركز التحكم في هذه القاعدة "نظرة من الداخل" لا تصل إلى مستواه أرثي برامج الذكاء الاصطناعي للكلفة يتوقّع ارتفاع وهبوط أسعار الأسهم في البروصات المالية.

وإذا كان الخبراء حالياً يتحدثون عما يسمى الهوية الإلكترونية التي ستحل مكان كل أنواع التراخيص الإلكترونية والتشفير في أكثر من وسط إلكتروني، والتي ستحتوي على معظم المعلومات الشخصية التي تعود لمستخدم البريد الإلكتروني وژور المواقع والذين يقومون بالدخول إلى حسابهم المصري أو الذين يطلبون أوراقاً رسمية من مواقع حكومية. فهذه عملياً كانت مستخدمة مع "المعبد" العسكري إلا أنها بعد نحو عقد من الزمن بدأت تنتقل إلى تسهيل حياة المواطنين.

البناغون: اتفاق مزاييد على التكنولوجيا

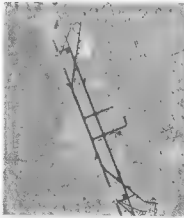
من أصل مجمل ميزانية العام 2003 (379,4 مليار دولار) خصصت وزارة الدفاع الأميركية نحو 108 مليارات دولار للقوات الجوية يخصص منها 24,6 ملياراً للتحديث والتحويل والباقي لشؤون عسكرية أخرى، كذلك وقررت نحو 8,2 مليارات لبرنامج الدرع الصاروخي الذي يخضعن مشاريع معلوماتية وتكنولوجيا مهمة مثل الأشعة ما تحت الحمراء للمركبات الفضائية SBIRS وقواعد الليزر الفضائية SBL.



الشركات : عدم استغلال

مع إعلانها عن ميزانية الأبحاث والتنمية للسنة المالية 2003 انضحت أن "الكاتيل" قد حددت نحو 562 مليون دولار أي ما يوازي نحو 12,5 في المئة من المبيعات لعام 2002 (مع الانتباه إلى أن المبيعات انخفضت من نحو 25 ملياراً العام 2001 إلى نحو 16,5 ملياراً للعام 2002 وهذا يعني انخفاضاً في ميزانية البحوث والتنمية).

أما "انتل" التي أعلنت عن 4 مليارات دولار لميزانية البحوث والتنمية العام 2003 فتعتبر أن الانخفاض بسيط ولا يمكن ملاحظته، إلا أنه في الحقيقة ملاحظ جداً لأن حجم أعمال "انتل" ازداد بين العامين 2001 و2003 ما يحتاج عملياً إلى زيادة في البحوث. HP قالت على لسان رئيسها كارلي



القاعدة "المعبد" الأميركية كما تبدو من آثار الجحش

فيورينا أنه في الوضع الذي تنتظر فيه الشركة نمواً بسيطاً، فإنّ الإنفاق على البحوث والتنمية لن يتجاوز 4 مليارات دولار للعام 2003. ومن معاني كلام فيورينا، يقول بعض الخبراء أن HP لن تقامر بالمزيد في وقت تتخفّض فيه المبيعات ويزداد المستهلك طلباً. ويدعم هذا الرأي ما تشهده الأسواق في منتجات HP التي بدأت بدمج أجهزة عدة في جهاز واحد مخفضة في الوقت ذاته أسعار أجهزتها المستخدم النهائي.

على عاتقه، وفي الاجتماع المالي التحليلي للمؤسسة فاجأ بيل غايكس رئيس شركة مايكروسوفت حتى بعض اللوبيين منه بالإعلان عن تفاؤل كبير للسنة المالية 2003 التي وصفها بـ "الواعدة جداً" Promising. وظهر هذا الإيمان في ميزانية الأبحاث والتطوير التي شكلت نحو 5,2 مليارات دولار، أي نحو 16 في المئة من العائدات الصافية Net Revenues.

رسالة بالأرقام

ليس واضحاً على الأقل حتى اليوم مدى انتقال قيادة التكنولوجيا من الشركات إلى العسكري. إلا أن الأكيد أن ثمة تغييرات عميقة تحدث، ويدل على النشاط الحاصل في هذا القطاع لوائح الأرقام والميزانيات المرسودة. فإذا صكّت توقعات المراقبين تكون الأسواق على حافة عصر جديد قد ترفقه ثورة رقمية جديدة، لأنه في المرة الأخيرة التي أوقع فيها الإنفاق العسكري على التكنولوجيا (إثر الحرب العالمية الثانية) ظهرت الإنترنت وأعقبتها الاتصالات اللاسلكية والكمبيوتر الشخصي. وأخلت نتيجة لذلك عشرات الملايين وقعدت شركات عديدة زيادتها كما حصل مع رمانات IBM المافسة من أن عصر الكمبيوتر الشخصي لن يبعث قبل زمن بعيد، وبيحت شركات أخرى نتيجة لتجاوبها مع التغيرات وفهمها لمعنى وصول التكنولوجيا للأفراد مثل ولجيم هوليت وبيلغيم باكرد اللذين أسسا HP العام 1939 في مرآب السيارات وفي يدهم فقط 538 دولاراً.

للاشارة ليست واضحة كالمشمس، إلا أنها قابلة للرصد من جانب أشخاص يعرفون الفرصة عندما تبدو سائحة. ■

إياد ديراني

رحابة السماء



منذ هجر التاريخ والأرز رمزنا في لبنان. أرض العزّ والمجد، بلد الضيافة والكرم، تفتخر شركة طيران الشرق الأوسط بأن تحمل الأرز راية فتحيط زبائننا بضيافتها الكريمة وخدمتها المعهزة.

كما يسرّ المبدل أيمت أن تقدّم العدد الأكبر من الرحلات المباشرة بين لبنان وأوروبا والخليج وبلاد الشرق الأوسط وأفريقيا، بأنسب الأوقات وأدقّ المواعيد، بالإضافة إلى خدمة لا تُضاهى وسفرات مجانية عبر برنامج السيدز مايلز.



إنسب الآن إلى برنامج سيدز مايلز وأرجع رحلات مجانية على متن طيران الشرق الأوسط. موفّقنا على الإنترنت:
www.msa.com.lb/cedamiles/apply.htm

رئيس المكتب الاقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات:

التغطية الهاتفية العربية معقولة والمشكلة في خدمات تكنولوجيا المعلومات



إبراهيم الفاييز
رئيس المكتب الاقليمي للاتحاد الدولي للاتصالات

الاتحاد الدولي للاتصالات لاعب أساسي في قطاع الاتصالات والمعلوماتية في العالم وهو منذ تأسيسه العام 1865 يتطور ويولكب المستجدات. ومن مكتبه الإقليمي في القاهرة يتابع العمل العربي المستمر منذ أعوام لتنمية الاتصالات في المنطقة العربية، فتح آفاق جديدة تساهم في تنمية الأسواق ودعم الاقتصادات المحلية.

أ. د. إبراهيم الفاييز رئيس المكتب الإقليمي للاتحاد المتابع للدوب للقطاع وشؤونه يعرف كيف يدل على الجرح من دون أن يحمل على التشاؤم. وقد أجرت "الاقتصاد والأعمال" معه هذا الحوار على هامش أعمال الاجتماعات التحضيرية للقمّة العالية لجتمع المعلومات في الإسكوا - ESCWA بيروت.

في البلدان العربية بسبب الصعوبات المالية التي تواجهها في بلادها، إلا أن الشركات الدولية الخاصة لا تزال في حالة جيدة. فالانخفاض الذي حدث للأسواق المالية في قطاعات التكنولوجيا والاتصالات حصل بسبب أخطاء في الأعمال والمبالغة في التوسع وليس لضعف في القطاع فهو في نمو مستمر ربما ليس بالنسبة ذاتها مثل قبل ولكنه ينمو.

كيف تقيّمون وضع شركات الاتصالات في العالم العربي؟

أولاً، يستجري مزايدة جديدة في البحرين لمشغل ثقل ثان وهذا مؤشر جيد على تقدم القطاع، وعلى ما يبدو فإن شركات خليجية وعربية وغيرها تفكر في الاستثمار في هذه المزايدة. وقد اقتبعت أيضاً خطوات لفتح السوق السعودية وحققت عملية تخصيص جزء من أسهم شركة الاتصالات السعودية نجاحاً كبيراً على الرغم من الارتفاع في الأسعار، أما الوضع في الأردن فلم يكن مشجعاً لعدة عوامل منها ارتفاع سعر السهم. في لبنان ومصر تم إقرار قانون الاتصالات. ونتوقع حل مسألة رخص الخليوي بشكل نهائي وناجح.

ماذا ينوي الاتحاد الدولي للاتصالات أن يفعل في المنطقة العربية؟

أ. د. إمدى أهم أهداف ITU هي تطوير

مثل السودان واليمن والجزائر. العالم العربي غير متجانس ونلاحظ ذلك داخل الدولة الواحدة، نرى الفرق ما بين الضواحي والمناطق الريفية، والمدن والقرى، بناء عليه فنحن نذهب إلى إصلاح القطاع عبر تحريزه وتنظيمه وزيادة للمشاركة الخاصة فيه.

هل أنتم راضون عن العمل الذي تم حتى الآن في العالم العربي؟

أ. حالياً لا يمكن الرضى عن سرعة ونسبة التقدم في العالم العربي، فالعالم في تقدم مستمر، وأن لم نتقدم بالسرعة ذاتها فنحن عملياً نسير إلى الوراء. علينا اليوم أن نرى موقعنا بتحسين نسبياً (بالقارنة مع البلدان الأخرى) وليس وضعنا بعد ذاته مقارنة مع الماضي، على سبيل المثال تحسين الوضع النسبي للمغرب كثيراً خلال الأعوام العشر للماضي وهذا شيء جيد ولكن دولاً عربية أخرى مثل العراق قد تراجعت. لذلك يجب أن نسرّع من تقدمنا مقارنة بالعالم وليس بوضعنا من أعوام عديدة.

ما هو، باعتقادك، السبب الرئيسي للتخلف في إصلاح القطاع؟

أ. أن الحكومات ليست معتادة على التخلي عن القطاعات والسبب يعود على السياسات الحكومية التي لم تتغير إزاء الرئويّة العالية لقطاع الاتصالات. ولا تبدو الشركات الأجنبية مهتمة حالياً بالاستثمار

كيف تقيّمون وضع الاتصالات في العالم العربي؟

أ. الوضع لا بأس به بالنسبة للاتصالات الهاتفية الثابتة ومعدلات تغطية الهاتف النقال، فنحن نكاد نصل إلى العمل العام العالمي. أما إذا أجرينا المقارنة مع معدل الدول المتطورة فنحن ما زلنا متأخرين ولكننا نتحسن. تكمن مشكلتنا الأساسية في مؤشرات خدمات المعلوماتية والانترنت، مثل نسبة استخدام الكمبيوتر (عدد الحاسبات الشخصية) وعدد المستخدمين لشبكة الانترنت وعدد المواقع العربية على الإنترنت. ونحن هنا متأخرون جداً عن المعدل العالمي في هذا الخصوص، هذا بالإضافة إلى عوامل أخرى مثل البنية التحتية والاتصال والكلفة وعوامل ثقافية واجتماعية مثل اللغة والمصنوع ومعرفة استخدام الكمبيوتر وحتى الرقابة. إن أهم مشكلة تواجهها هي أمية الكمبيوتر، فنحن نواجه قضية الخوف من الكمبيوتر في العالم العربي. كما يستخدم البعض الكمبيوتر والانترنت لتسليسل وأهداف اجتماعية وليس للعمل فقط.

ما هي المشاكل الأساسية في العالم العربي؟

أ. أهم مشكلتنا هي الفرق الشاسع في نسبة استخدام الخطوط الثابتة بين بلدان مجلس التعاون الخليجي الفنية وتلك القامية



بيدييه ترسان نائب رئيس ماكستور في أوروبا،
الشرق الأوسط والريفيا

كلاس دي فوس نائب الرئيس والمدير العام لشركة
ويسترن ديجيتال لأوروبا والشرق الأوسط والريفيا

ماكستور و ويسترن ديجيتال: إهتمام بسوق مصر ولبنان

في أسبوع واحد أعلنت كل من شركة ويسترن ديجيتال وشركة ماكستور للتخصصين في وسائل التخزين الرقمي Digital Storage اهتمامهما بالسوق المصرية واللبنانية عبر حدثين الأول في القاهرة والثاني في بيروت، والواضح أن دعم اللوز المحلي هو الخطوة الوحيدة التي قاما بها حتى الآن، فقد ذكرت ويسترن ديجيتال أنها مهتمة جدا بتعزيز التحالف مع موزعها الرسمي في مصر شركة شمال أفريقيا NAC و" شريكها الذهبي" MAS Egypt. أما ماكستور فشددت على أهمية موزعها في الإمارات TechData، Almasa وFTC واعتبرتهم كآمين لخدمة العملاء في المنطقة.

ويقول كلاس دي فوس نائب الرئيس والمدير العام لشركة ويسترن ديجيتال لأوروبا والشرق الأوسط والريفيا أنه "ندعم الشركة لشركائنا فلأننا ندعم مبادرة الحكومة المصرية الرامية إلى تعزيز استخدام الكمبيوتر في التعليم والنقل". وأضاف: "من خلال زيادة عدد المنازل التي تملك جهاز كومبيوتر فإن الحكومة المصرية تقلل الاقتصاد وتقلع للامام، ومن جهتنا سنطلب من شركائنا دعم هذه المبادرة".

أما بيدييه ترسان نائب رئيس ماكستور في أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا فقال: "لنا اهتمام بالاعتماد على السوق تشهد تغيرات، فبعد فترة من تركيز العمل في دبي بشكل اليوم اهتماما ببلدان مثل لبنان ومصر اللذين يسجلان أرقام نمو معلوماتي لا سابق لها. وقد أظهرت الأبحاث السوقية أن قطاع تجمع الكمبيوتر الشخصي في لبنان سينمو بنسبة 30 في المئة خلال العام 2003، ونحن نعتقد أن هذا سيخلق فرصة ذهبية لنسوق اللبنانية. لذلك ماكستور أتت إلى لبنان لكي تدعم القوة مع مجمل أجهزة الكمبيوتر في لبنان". وعما إذا كانت ماكستور مهتمة بفتح مكتب في بيروت قال: "لا ضرورة حاليا لكتب أو لوزع خارج الإمارات".

راية المصرية:

استثمارات جديدة

في إطار خططها الاستراتيجية للتوسع إقليمياً ساهمت شركة راية للقبضة في تأسيس شركة جديدة لتسويق خدمات وبرمجيات راية في أفريقيا وتقديم الخدمات الاستشارية في مجال "Bridge Technologies" التكنولوجية والاتصالات للشركات المختلفة.

وقال إيهاب عثمان رئيس مجلس الإدارة والعضو للندب أن المهارات الفنية المتخصصة لراية - والتي يتعدى عددها الألف متخصص، أثبتت احترافها في العديد من المشروعات الحكومية والخاصة في مصر وإقليمياً. ومن العوامل المساعدة في اختراق هذه الأسواق توافر عدد كبير من الكوادر المصرية والأسعار التنافسية لهذه العمالة مقارنة بأسعار العمالة الأوروبية التي تعتمد عليها دول شمال أفريقيا خاصة. وقال أنه يتم التفاوض على العديد من المشروعات في نيجيريا والمغرب وليبيا.

وأضاف إيهاب عثمان أن التحديات

قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الدول الأعضاء، والمكتب الإقليمي العربي للاتحاد يحاول أن يقدم كل مساعدة ممكنة لتسمية وتطوير قطاعات الاتصالات والمعلوماتية في العالم العربي، كذلك نحن نؤمن بمساعات مباشرة ليست دول نامية في العالم العربي وهي اليمن والسودان وجيبوتي والصومال وجزر القمر وموريتانيا، ولبنان أيضاً برامج مستمرة مع السعودية والمغرب بالإضافة إلى برامج المشاركة والاستشارات والمغرب.

ونحن بصدد التحضير لاجتماعات مهمة مثل الاجتماع السنوي الخامس لتطوير الاتصالات في العالم العربي الذي تنظمه للمرة الأولى مع عضو من القطاع الخاص، وهو مجموعة الاقتصاد والأعمال تحت رعاية الحكومة اللبنانية بالتزامن مع انعقاد الجمعية العامة ArabSat، وهذه المرة الأولى التي تقوم فيها بمؤتمرات كهذه بالمشاركة مع عضو من القطاع الخاص. المشاريع الأخرى تضم الاجتماع الثالث للقطاع الخاص في العالم العربي خلال الربع الأخير من هذا العام بالإضافة إلى ورشة العمل الإقليمية للتطبيقات الإلكترونية في الإمارات العربية المتحدة والقطاع الإقليمي لإدارة الطيف الترددي في البحرين، ونقدم في شهر مارس/ آذار برنامجاً تدريبياً حول "حساب تكاليف المكالمات والتسعير" وورشة عمل حول "إجمالاً فلدينا أكثر من 20 هدفاً ينفذها المكتب الإقليمي العربي للاتحاد هذا العام.

تعاين ITU مع وضع الاقتصادي صعب
سيسبب خفض المساهمات المالية للدول الأعضاء، هل سيؤثر ذلك على دورها؟

هذا صحيح مع الأسف، فنحن في أزمة اقتصادية صعبة، وسيكون التمويل في السنوات الأربع المقبلة سيكون أقل مما كان من قبل، مع العلم أن حكومات الدول الأعضاء تصامم بحولي 85 في المئة من ميزانية الاتحاد. لذلك فنحن نحاول أن نرفع الكفاءة ونزيد للغاية في أداء مهمات في المنطقة العربية بحيث لا تقلل من مآملنا ونشاطاتنا وسنستفيد المزيد من التعاون مع الأمم المتحدة والقطاع الخاص وشركات التمويل. وفي المحصلة النهائية فنحن على يقين بأن الاتحاد الذي قاد باقتدار تطورات الاتصالات منذ تأسيسه في عام 1865 سيهيئ منظمة دولية في المنطقة وسيواصل أن يرسلاته في قيادة قافلة التطور وسيكون قادراً على التكيف والتأقلم مع التغيرات والتحديات الجديدة مثلما فعل دائماً عبر تاريخه الطويل. ■

المرجحة بالفتح الأسواق الخارجية تتطلب كفاءات متخصصة بجانب مكاتب المحلل التجاري والعقلاء تقوم بمسح الأسواق الخارجية ودخول تحالفات مع شركات عامة بها، تجمع بين فهم للمنتجات والخدمات المراد تصديرها ومعرفة عميقة بالسوق لتتيح القدرة على تحديد الفرص والتناقص.

وأكد دميت خليل، رئيس مجلس الإدارة والعضو للمكتب لراية للقبضة أن تأسيس شركة متخصصة لهذا الغرض جاء خطوة عامة نحو التوسع في شبكة التحالفات الاستراتيجية التي تكونها راية من المحيط إلى الخليج حيث قامت راية بتأسيس فرعا لها في السعودية والإمارات كما دخلت العديد من التحالفات في الشام ودول الشرق الأوسط ولجحت في تنفيذ العديد من المشروعات الإقليمية ومنها مشروع مكتبة البنك المركزي السوري وسوايل للحمول بسوريا والبنك المركزي الأرمني وفاسات للحمول بباران والشرق والمغرب والتدريب على تطبيقات أوركستر للحمول الإلكترونية ومشروع بجازي للحمول بالجزائر.

برعاية دولة رئيس مجلس الوزراء في لبنان الأستاذ رفيق الحريري

أكثر من ٨٥٠ مشارك من الشخصيات والقيادات الحكومية والمصرفية والمالية وفي طليعتها بعض رؤساء الحكومات العربية والأجنبية ووزراء ورؤساء المصارف والمؤسسات المالية والاستثمارية العربية والدولية.

أبرز المحاور المطروحة:

متطلبات الدور الجديد للدولة في الاقتصاد.

التشريعات والقواعد المطلوبة لدعم تنافسية القطاع الخاص ضمن إطار عالمي.

هيكلة تعزيز تنافسية البلدان العربية في استقطاب الاستثمار الأجنبي.

الشراكة المطلوبة بين القطاعين العام والخاص لتطوير البنى التحتية وتعزيز مناخ الاستثمار.

التحديات الطويلة الأجل التي تواجه صناعة النفط والغاز العربية.

الفرص والمخاطر التي تواجه الصناعة المصرفية العربية.

الإصلاحات المطلوبة للقطاعين المالي والمصرفي.

اتجاهات الاستثمار في الأوقاف الدولية للعام ٢٠٠٣.

للمشاركة أو لعرض من المعلومات
الرجاء زيارة موقعنا على الانترنت:
www.iktissad.com

أو الاتصال على

لبنان

تلفون: ٩٦٦ ١ ٧٨٠٢٠٠

فاكس: ٩٦٦ ١ ٧٨٠٢٠٦

المملكة العربية السعودية

هاتف: ٩٦٦ ١ ٤٧٧٨٦٢٤

فاكس: ٩٦٦ ١ ٤٧٨٤٩٤٦

الإمارات العربية المتحدة

هاتف: ٩٧١ ٤ ٣٩٤١٤٤١

فاكس: ٩٧١ ٤ ٣٩٤١٠٣٥

بريد إلكتروني:

conferences@iktissad.com

و بالتعاون مع

بالاشتراك مع

تنظيم

مؤسسة التمويل الدولية IFC
وجمعية المصارف في لبنان

مصرف لبنان

مجموعة الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

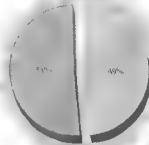


شريط الاتصالات

النقل يتفوق على الثابت

تجاوز عدد مشتركى الهاتف النقال في البلدان العربية عدد مشتركى الهواتف الثابتة، وبات العدد مع بداية العام 2003 على الشكل التالي: نحو 24 مليوناً للنقال و23,35 للثابت

الهاتف النقال يتفوق على الثابت في العالم العربي (مليون خط)



استغنى الهاتف الثابت
ستغنى الهاتف النقال

المصدر: شركة موبتل

الجزائر

وقّعت Algeria Telecom (AT) مقدّماً مع شركة أريكسون السويدية بقيمة 162,3 مليون دولار لتزويد شبكة النقال الثابتة وتأسيس 700 ألف خط لتأمين الخدمات لنحو 12 من أصل 48 محافظة. أما لمشغل الثاني في الجزائر وهو أوراسكوم تيليكوم OTA فقد أتم في نهاية هذا العام تحقيق خدمة نصف مليون مشترك GSM، ولكن على الرغم من تحقيقه أرباحاً جيدة ونيله حصة كبيرة من السوق إلا أنه لم يحقق حجم قاعدة المستخدمين التي يسعى إليها. والشركات التي لم ترس عندما العملية هي هواوي Huawei وزونغزينغ Zhongxing الصينيتين وموتورولا الأميريكية والكاتيل الفرنسية وسيمتاز الألمانية وتذكر التقارير أن ثمة احتمال كبير أن تقدم الرخصة الجزائرية الثالثة للنقال بنهاية السنة الحالية.

البحرين

جذّدت حكومة البحرين يوم الخامس من آذار/مارس 2003 موعداً نهائياً لتسليم الافتراحتات والعروض للمزايمة من أجل رخصة النقال الثابتة، وقد وضعت للحكومة بنوداً وشروطاً مناسبة للرخصة جعل منها عرضاً جذاباً للجهات المهتمة.

مصر

وقّع يوشيو اوتسومي، أمين عام الاتحاد الدولي للاتصالات ITU، اتفاقية مع السفارة اليابانية الممثلة بمصر لدى المقر الأوروبي للأمم المتحدة لعقد المعرض والمنتدى الدولي السادس للاتصالات لمنطقة أفريقيا في القاهرة العام 2004. من جهة أخرى كانت Telecom Egypt (TE) قد حضّرت لتوسعة الشبكة الثابتة بعد تلميز Telspec الإنكليزية لتأمين أنظمة وتقنيات اتصال إلى منظمة مشاريع الخدمات الوطنية National Services Project Organization وشركة مشاريع الاتصالات العربية Arabian Telecommunication Project Company اللذين يؤمنان صيانة شبكة Telecom Egypt. وستؤمن للمعدات الجديدة خطوط لنحو 100 ألف مواطن من خلال البنية التحتية ذاتها. ومن المتوقع أن يجري تقديم رخصة جديدة للهاتف النقال في الربع الأخير من السنة الحالية.

المغرب

تعتبر سوق الاتصالات المغربية أول سوق في المنطقة تشهد ظاهرة واضحة لاستبدال الثابت بالنقال فالخدمات الصوتية (للثابت والنقال) لا تزال تحتل الحصة الأكبر من السوق مع النقال في المرتبة الأولى. وفي حين أن خدمات النقال في Maroc Telecom مزدهرة، فإن خدمات الثابت تراجعت. أما Medi Telecom فقد حصلت على حصة كبيرة من نسبة مشتركى النقال الجديد في 2002 فافتتحت Maroc Telecom لتضمن نجاحها كمشغل اتصالات في المنطقة.

قطر

سجلت Q-Tel ارتفاعاً في دخلها بنحو 12 في المئة العام 2002 مع نحو 172 مليون ريال قطري، وهو أعلى رقم وصلت إليه بين الأعوام الفائتة. وكانت سجّلت العام 2001 نحو 153,7 مليون ريال قطري.

اليمن

إعتبر كمال حسين الجبري مدير عام مؤسسة الاتصالات اليمنية أن منتصف العام 2003 هو موعد السوق اليمنية لتخطي حاجز للمليون خط ثابت ونحو نصف مليون خط نقال.

النوع	العام 2000	العام 2002
خطوط الهاتف الثابتة لكل 100 نسمة	1,9	15
خطوط الهاتف النقال لكل 100 نسمة	0,175	15
مضيفات الإنترنت لكل 10000 نسمة	0,02	70
مشتركى الإنترنت لكل 10000 نسمة	4	260
عدد أجهزة الكمبيوتر الشخصية لكل 100 نسمة	0,2	7
المصدر: وزارة المواصلات اليمنية		

تبقى ماذا يحدث في الداخل؟



أنتهزوا، فتنبه من ألقى من الضوئي

قد خُبت هو ذلك من بعد في السرى لأخيه حيث ندر منعه من ما مضى أناسه
فمنعهمه وألفه حبس في حال أقصر الخوة وتنفذ هذا الخبث في قبال بعض النصوص
فمنع من المنع وتنفذ قبال النصوص المنع لأخيه وأخيه من قبل
من الخبث منعه منعه وألفه تفضله من له الخبث المنع بحساب الأند

لأنكم تلتزمون بتقديم أفضل المنتج في مجالناكم اعتمدوا على شركة الإدارة السعودية لانداه مشاريعكم
لرب من المعلومات بمحكم الاتصال منا على الرقم ٩٩٦-١-٢٦٦١



عليك نور

www.saudlighting.com



جانزو الملك عبد العزيز
للمصنع الثاني لعام ١٩١٩ هـ
لنظام الصباغات الهندية





جهاز نوكيا الجديد للألعاب اللاسلكية Nokian N-Gage

نوكيا

تصنع ألعاباً لاسلكية

نوكيا التي تحاول إعادة رفع مبيعاتها لم تعد تكتفي بالهواتف النقال للاتصالات، فقد قررت الدخول في تصنيع الألعاب الإلكترونية.

ومؤخراً أعلنت عن منصة جديدة للألعاب تحمل اسم منصة ألعاب نوكيا التي تتيح الاستمتاع بأحدث الألعاب المطروحة في الأسواق بطريقة تعتمد على اتصال اللاعبين بها لاسلكياً، عن قرب باستخدام تقنية بلوتوث، أو عن بُعد عبر شبكات الهاتف النقال.

فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر

مجموعة شاشات جديدة



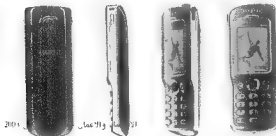
أعلنت شركة "فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر" التي تعد واحدة من أبرز الشركات العالمية العاملة في مجال أجهزة الكمبيوتر الشخصية وتكنولوجيا المعلومات في المنطقة، عن طرح إصدار جديد من سلسلة شاشات الكريستال السائل "سيلفر لاين" بهيكل جديد أنيق مصنوع من الألمنيوم.

وتتميز أحدث شاشتين "سيلفر لاين"، وهما S5 و S7 بمساحة عرض 15 و 17 بوصة على التوالي وتقدمان نوعية صور محسنة تزيدها الألوان وضوحاً، إضافة إلى التجانس الهندسي وكجزء من هذا العرض، تأتي الشاشتان مزودتين بحزام جلدي وشبك خاص.

الكاتب

تطلق "هاتف رجال الأعمال"

أطلقت "الكاتب" هاتفها النقال الجديد One Touch 715 الموجه إلى المستخدمين المتطلين مثل رجال الأعمال، ويتضمن الهاتف خدمات تنسجم مع الاحتياجات اليومية للعمل مثل الشاشة الواسعة وخدمات الاتصال المتقدمة. ولذلك أطلقت عليه الشركة لقب "هاتف رجال الأعمال".



2001 2002 2003 2004

ايسر

المنطقة تشهد ازدهاراً تقنياً منقطع النظير



إيمانويل أكولا، نائب الرئيس لشركة ايسر الشرق الأوسط، وأفريقيا، وكريشنا مودني، مدير عام ايسر الشرق الأوسط

تتميزاً لخدماتها، افتتحت "ايسر" كمبيوتر الشرق الأوسط إحدى أكبر الشركات المطورة للأجهزة التقنية مركزاً لخدمة العملاء هو الأول لها في المنطقة. وسيعمل هذا المركز إنطلاقاً من المنطقة الحرة في الإمارات منطقة جبل علي، ويوفر الخدمات إلى العملاء في الإمارات كمرحلة أولى على أن يغطي منطقة الشرق الأوسط في مرحلة لاحقة.

وتتزامن هذه الخطوة مع إصدار شركة الأبحاث IDC نتائج جديدة أظهرت تميزاً في أداء "ايسر"، إذ حققت نمواً ملفتاً للنظر يصل إلى 27 في المئة العام 2002 لتحتل بذلك في المرتبة الثانية في حصة أجهزة الكمبيوتر المحمولة وفي المرتبة الرابعة في الأداء الإجمالي في كل من أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

وعن هذه النتائج قال نائب الرئيس لشركة ايسر الشرق الأوسط وأفريقيا إيمانويل أكولا: "تستمر شركتنا في التفرغ على منافسيها بفضل أدائها الذي يمتص حول متطلبات العملاء والتقنية المتطورة التي تقدمها، وبسبب الإقبال المنقطع النظير الذي يشهده الشرق الأوسط على التقنية باتت جل اهتمامنا ينصب على المنطقة ولذلك نحن نفتتح مركزاً جديداً لخدمة العملاء."

Panda

اهتمام علي ببرنامج Antivirus Platinum 7.0

بعد ثلاثة أشهر على إطلاقه لاقى البرنامج المضاد للفيروسات Antivirus Platinum 7.0 من Panda تميزاً عالمياً في الصحافة المتخصصة لكونه الأكثر فعالية واعتمادية.

ويذكر أن Panda قدمت البرنامج في تشرين الثاني/نوفمبر 2002 كأول برنامج من نوعه، وصمّم خصيصاً للشركات والمختبرات لتأمين الحماية الكاملة من الأضرار والتهديدات التي قد تنتج عن الإنترنت.

الاجتماع السنوي الخامس للتسمية
الاتصالات في المنطقة العربية

المؤتمر العربي الخامس
للإتصالات واقتصاد الإنترنت

بالتعاون مع

وزارة الإتصالات في لبنان

من أكثر مستقن حربي: لتتدلات والتتدلت
أكثر من رارة تحسنية تيد تيد من التتدلين والتتدلين
من أول تدلون تدلون التدلون للتتدلات للتتدلات

محاور المؤتمر

القمة العالمية لمجتمع المعلوماتية (WSIS) (جيف
2003)
تطوير قطاع نقل المعلومات من أعمال شركات
الاتصالات العربية
بحث سبل توسع وانتشار واستخدام الإنترنت في
البلدان العربية
تطوير التطبيقات العربية للإنترنت وإثراء
المحتوى بالعربية
أمن الاتصالات والمعلوماتية

الاجتماع قطاع الاتصالات العربي
تطورات التخصصية وسياسات التحرير والتعليم
تقييم آثار تقنيات الإتصالات الجديدة على أسواق
وشركات الاتصالات العربية وكيفية التعاطي معها
مستقبل الجيل الثالث (3G) من إتصالات الخليوي
في الأسواق العربية
مستقبل الشبكات النابتة وكيفية تحسين استغلالها
بحث سبل تطوير التجارة الإلكترونية والحكومة
الإلكترونية

تتفق جلسات المؤتمر العربي الخامس للاتصالات والاقتصاد الإنترنت بين 28 و29 مايو/أيار وتستمر جيسم الاجتماع السنوي
للقمة الإتصالات في المنطقة العربية حتى 31 مايو/أيار

لمشاركة وللغريد من المعلومات الرجاء زيارة موقعنا على الانترنت www.itkissad.com براد الكترومي conferences@itkissad.com
أو الاتصال

الاتحاد الدولي للاتصالات
المكتب الاقليمي اعربي
هاتف 202 262 6620
فاكس 202 262 2274
<http://www.itu-arabic.org/>

الإمارات العربية المتحدة
هاتف 971 4 2941441
فاكس 971 4 2941035

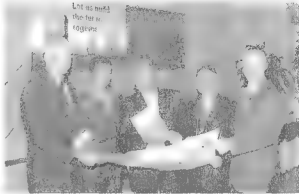
الاقتصاد والأعمال

البنك العربية السعودية
هاتف 966 1 4778624
فاكس 966 1 4784946

لبنان
تلفون 961 1 780200
فاكس 961 1 780206

هيو ليت باكارد ومايكروسوفت وسيتركس

ندوة مشتركة



من اليسار إلى اليمين: إيهاب فودة، مايكروسوفت الشرق الأوسط، لطوان الفاوانى من سيتركس وسيتركس الشرق الأوسط، أندي نعمان من هيو ليت باكارد الشرق الأوسط، حامد حسن من هيو ليت باكارد الشرق الأوسط ورفال لوكوايتي سفير سترال

عقد كلٌّ من "HPI" و"مايكروسوفت" و"سيتركس" ندوة مشتركة للحلول الموجهة للشركات لتزويد العملاء بفكرة عامة عن الحلول التي تعتبر ضرورية جداً للشركات كتطبيقات التكامل وتطبيقات الإدارة والأمن. وقد اشتملت الندوة على محاضرات حول خدمات "ويب" التي تركز على منصة "NET" التابعة لـ"مايكروسوفت"، وذلك باستخدام مؤدات "برولانت" (Proliant) من HP.

وتم التركيز بشكل خاص خلال الندوة على الحوسبة المرتكزة على المؤدات المتاحة من "سيتركس". وقال حامد حسن من HP للشرق الأوسط: "إن ندوة الحلول الموجهة للشركات هي ثمرة أول تعاون مشترك بين HP ومايكروسوفت وسيتركس في المنطقة، وهي تهدف إلى استعراض الحلول المتاحة والمختصة الموجهة لقطاع الشركات. وترتكز الحلول على المعايير القياسية، كما تتنازل بالارتباطية المتبادلة التي تسمح للعملاء في الاقتصاد العالمي الحالي بتقديم خدمات أفضل لزيابته ورفع إنتاجية موظفيهم وتحقيق توفير كبير في التكاليف."

موبينيل

الجيل القادم من خدمات النقال

الشركة المصرية لخدمات التلغون المحمول (موبينيل) وأصلت تقديم الجديد والمبتكر من خدمات الاتصالات المحمولة في للعرض الدولي للمعلومات والاتصالات والشبكات والحاسب الآلي والأقمار



الصناعية 2003 ICT Cairo والذي أقيم خلال الفترة من 12-15 كانون الثاني/يناير تحت رعاية د. أحمد نظيف، وزير الاتصالات والمعلومات. وقال عثمان سلطان، العضو المنتدب للشركة: "نحن فخورون إذ نتواجد كل عام في المعرض الدولي للاتصالات والمعلومات. ولأن مؤتمر العام الحالي يعتبر مناسبة خاصة فإننا يسرنا أن نقدم (موبينيل لايف) التي يندرج تحتها عالم من الخدمات الجديدة والتطبيقات المبتكرة التي تمكن للمشتركين من التواصل ومعايشة اللحظات الجميلة من خلال تبادل الرسائل والصور والأغاني والألعاب وغيرها عبر المحمول."

وشهد زوار "موبينيل" خلال المعرض العديد من العروض المرئية لـ (موبينيل لايف)، وهي الخدمات والمنتجات المبتكرة التي تقدمها الشركة لاشتراكها وتؤثر في نبض وإيقاع حياتهم اليومية وتزدها راحة وقامية وممتعة بدءاً بالخدمات المتعلقة بالترفيه والتسليّة ومروراً بتبادل الرسائل، وخدمات الرعاية الصحية، وخدمات المعلومات وغيرها من الخدمات التي تشكل أسلوباً جديداً للحياة.

سامسونغ

هاتف نقال جديد



تُطلق "سامسونغ" في أسواق المنطقة قريباً هاتفها النقال ثلاثي الموجات SGH-V200 المزوّد بكاميرا وخدمة و تقنية GPRS. وسيتم هذا الهاتف للمستخدمين الاتصال بواسطة الصوت أو الصورة أو البيانات النصية أو الإنترنت باستخدام متصفح شعبي متوافق مع WAP.

HPS

تخلق عملياتها في الشرق الأوسط

أطلقت HPS

للتخصص بالبرامج التي تؤمن حلول الدفع الإلكتروني للشركات، أعمالها في الشرق الأوسط مع افتتاح مكتبها الجديد في مدينة دبي للإنترنت. وتواصل HPS أن تعزز علاقاتها مع زبائنها في الشرق الأوسط ودعم الأنماط للتفكير في استعمال بطاقات الائتمان وآلات سحب النقود والدفع بواسطة الهاتف النقال.

ويذكر أن عدد بطاقات ماستركارد وفيزا في المنطقة بلغ نحو 10,7 ملايين دولار العام 2002.



محمد جويدي، رئيس شركة HPS في المكتب الجديد



BATEX 2003

Ministry of Trade and Free Zones
BATEX 2003



الهيئة العامة للغرفة التجارية

وزارة التجارة والصناعة والتجارة الخارجية

شركة السلام للتجارة والتجارة

ندعوكم لزيارة

المعرض الدولي للتجارة والتجارة الخارجية

1-4 April , 2003

على أرض عاصمة مصر في منطقة المعارض



بغداد



Peace



Organizers: Peace For Exhibitions & Trading

Web Site: <http://www.batex2003.com> E-mail: peace.co@tesnet.com

إيسون

توحيد معايير النشر في الكاميرات الرقمية



خليل الدلو

أعلنت مؤخراً ست من كبريات الشركات المنتجة لتطبيقات التصوير الرقمي عن معيار جديد للطباعة المباشرة "دي.بي.إس." Direct Printing Standard (DPS) للتوصيل بين الكاميرات الرقمية وطابعات الصور. وباستخدام تقنية "دي.بي.إس." سيتمكن المستخدمون من توصيل كاميراتهم الرقمية مباشرة إلى طابعات الصور الرقمية وبدء الطباعة مباشرة من الكاميرا من دون حاجة إلى وجود كمبيوتر شخصي، وكانت هذه الميزة طوّرت

أصلاً من قبل شركات "كانون" و"هولييت باكرد" و"سيكو إيسون" و"سوني"، وانضمت بعد ذلك كل من "فوجي" و"أوليمبس" إلى المناقشات وتمّ إقرار المواصفات بشكل جماعي.

وقال خليل الدلو، مدير عام شركة "إيسون" الشرق الأوسط، "تمثل هذه المبادرة إشارة جيدة على التطور الذي تشهده صناعة الطباعة، حيث اجتمعت الشركات الكبرى في السوق لتضع معياراً يخدم العملاء بشكل أفضل". وأضاف: "سيسمح هذا للمعايير للمستخدمين بأن يحصلوا على صور عالية الجودة بسهولة".

IBM

تطلق جهاز خادم جديد في الشرق الأوسط

أعلنت IBM الشرق الأوسط مؤخراً عن إمكانية الموصول على أقوى جهاز خادم يونيكس ثنائي الاتجاهات في العالم من أسواق المنطقة، وهو نظام اقتصادي السعير يمثل باكورة الجيل الجديد من تكنولوجيا IBM "باور 4" POWER4، ولا يتجاوز سعره 65 في المئة من سعر جهاز Sun 3800 الشهير به. فالجهاز eServer p650 سيرفر eServer p690 إلى قطاع أسواق الشركات متوسطة الحجم في المنطقة. وكان الجهاز eServer p690 قد حطم في السابق جميع الأرقام القياسية الخاصة بمستويات الأداء في خدمة الشبكة العالمية "ثمانيّة الاتجاهات" وتطبيقات الـ "جافا". كما تفوق على جهاز خادم صن للشباب في مضمار أداء تطبيقات الساب SAP في بيئة عمل تخطيط موارد الشركات بما لا يقل عن 50 في المئة.

ويذكر أن شركة IBM أجرت اختبارات داخلية وتوصلت إلى النتائج المذكورة. ■

Peribit

تدخل سوق الشرق الأوسط من خلال WorelyArabia

أعلنت Peribit المتخصصة بمنتجات النطاق الترددي bandwidth أنها ستدخل إلى سوق الشرق الأوسط من خلال شريكها WorelyArabia. وتأمل Peribit مساعدة الشركات على تخفيض الكلفة العامة لشبكاتها.

قال شاهين باكلي، نائب رئيس Peribit Networks في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا: "نحن نعمل مع WorelyArabia منذ سنة أشهر ولكن كنا قد أعلنّا شراكتنا في Gitex". وأضاف: "ستكون أهم فائدة للشرق الأوسط زيادة فعالية شبكة WAN بنسبة أربعة إلى عشرة مرات".

وقال خان هوسي، مدير عام WorelyArabia في الشرق الأوسط، "قدّرنا العمل مع Peribit لأنّ شبكات WAN في الشرق الأوسط مكلفة جداً نتيجة الاحتكار ومع Peribit سيتمكن المستخدمون تطوير قدرة شبكاتهم".

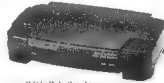
Lifefree Convergence

تدخل سوق الشرق الأوسط

ستطرح شركة Lifefree Convergence المتخصصة بالبرمجيات والتي تتخذ الهند مقراً رئيسياً لها، مجموعة من المنتجات والخدمات في قطاع الاتصالات في سوق الشرق الأوسط. وقال مدير تنمية الأعمال في Lifefree ديبالي فايش: "أؤمن أنّ المنطقة ستترقب بمنتجاتنا وخدماتنا ونحن نفكر بدخول هذه السوق قريباً جداً".

U.S. Robotics

نجح في السعودية



جهاز U.S. Robotics الجديد

أعلنت شركة U.S. Robotics المتخصصة عالمياً في مجال توفير أنظمة الاتصال بالإنترنت لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة والاستخدام

الخلي، أنّ أجهزة الموديم ADSL USB التي تصنعها الشركة قد اجتازت بنجاح كبير اختبارات شركة الاتصالات السعودية STC ما أدى إلى اعتمادها والسماح بتسويقها في جميع أنحاء المملكة.

وهكذا تكون أجهزة موديم ADSL 9000 SureConnect من U.S. Robotics أول أجهزة موديم تعتمد على تقنية DSL ضمن تشكيلة U.S. Robotics من منتجات الـ ADSL، التي تصل إلى محلات بيع التجزئة في السعودية، لتتيح للشركات الصغيرة والمتوسطة والمستخدمين المنزليين الفرصة لتحقيق أعلى استفادة ممكنة من أحدث ما توصلت إليه تقنيات الاتصالات.

AL DEFAIYA ^{10 Years} الدفاعية

Arabian Defense & Aerospace Business

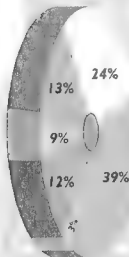
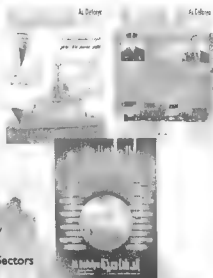
Al DefaiyaTM is meant for those who can reach the right target both in the battlefield and in the marketplace.

Al Defaiya gives you a direct reach to the Arab Elite who make up the core of its loyal readers.

With a total circulation exceeding 24,000 copies per issue, Al Defaiya targets a predominantly male readership base (98.2%) within the Political, Economic, Strategic, Military and Paramilitary arenas.

Almost 60% of Al Defaiya's readers represent the optimum upper end of the consumer markets in 17 Arab countries, including:

- ✓ Royal Families
- ✓ Heads of States
- ✓ Prime Ministers
- ✓ Ministers of Defense, Interior, Finance, Planning, Economy and Foreign Affairs
- ✓ Members of Parliaments
- ✓ Strategists and Researchers
- ✓ Arab Ambassadors and Military Attachés worldwide
- ✓ Other VIP's in vital Economic Sectors



Reach Your Target !

Our Target Readers can be Your Target Customers !



- Armed and Paramilitary Forces, Staff and Headquarters
- Royal Families, Ministries, Administrations and Government Institutions
- Manufacturing and Trading Industries
- Financial Industries
- Universities and Military Colleges
- Others

For further information please contact:

Mr. Kamal Kozan - Advertising Director
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

Beirut Tel: 961-3-613 404

Fax: 961-1-863 958

Dubai Tel: 971-4-294 1441

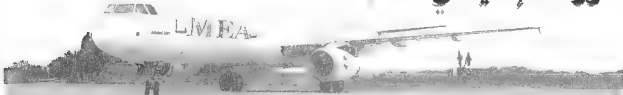
Fax: 971-4-294 1035

E-mail: defaiya@defaiya.com



الوزير نجيب ميقاتي (اليمين) ومحمد الحوت، تدير الطائرة

بعد خطة التملك والعودة إلى الربح هل تستعيد "الميدل إيس" دورها الإقليمي؟



أيرباص 321-200 على أرض مطار بيروت

تولوز: بييج أبو غانم

الجمهورية بويغ 747 التي كانت تمتلكها إضافة إلى التخلي عن طائرات أخرى من طراز بويغ 707 و 720. ولذلك فإن عملية الشراء هذه تضع نهاية لرحلة السنوات الماضية (منذ أوائل التسعينات) كانت تركز إلى طائرات مستأجرة.

أما الثاني، فهو أن هذه الطائرة المشتراة تمكّن متطلّفاً لامتلاك أسطول جديد يضم 6 طائرات مملوكة من طراز 321-200، إضافة إلى 3 طائرات جديدة مستأجرة من طراز 321-200.

وبعد تسليم الطائرة الأولى، تنوّع مواعيد تسليم بقية الطائرات للملوكّة والمستأجرة وفقاً للجدول الزمني الآتي:

— في نيسان/أبريل 2003، طائرتان 321-200 مملوكتان وطائرة 321-200 مستأجرة.

— في أيار/مايو 2003، طائرتان 321-200 مملوكتان، وطائرتان 321-200 مستأجرتان.

حيث حرص رئيسها نوبل فورغارد (Forgeard) على حضور شخصياً وتولي عملية تسليم الطائرة إلى رئيس مجلس إدارة معجم عام طيران الشرق الأوسط محمد الحوت، والحرص نفسه ابتدته الشركة للصنعة للمحركات IAE من خلال مشاركة نائب الرئيس لشؤون الزبائن جاك فيليبس Jack Phillips في عملية التسليم التي رعاها وزير الأشغال العامة والنقل نجيب ميقاتي.

الأسطول الأحدث

وأهمية شراء طائرة إيرباص من طراز 321 - 200 بالنسبة إلى طيران الشرق الأوسط تكمن في أمرين لهما مداخلهما:

الأول، هو أنّ هذه الطائرة تمكّن "الميدل إيس" أول عملية تملك منذ 30 عاماً، وهي فترة شهدت عمليات بيع واستئجار فضلاً عن خسائر ضخمة نتجت من أحداث دامت 15 عاماً، فضلاً عن فوضى إدارية ومالية. وقد اضطرت الشركة إلى بيع طائرات

شراء طائرة مدنية واحدة لا يستأجر رحلة إلى تولوز - المقر الرئيسي لشركة إيرباص Airbus. ضمت وزيراً ومسؤولين ووفداً إعلامياً كبيراً، كما لا يستأجر حفل استقبال حاشد في إحدى متغارات شركة طيران الشرق الأوسط.

غير أنّ هذا الحدث - شراء طائرة - بالنسبة إلى شركة طيران الشرق الأوسط MBE، يستأجر هذا وأكثر. فاهمية الحدث ليست في ذاته، بل في ما تؤشر إليه كنقطة انطلاق لرحلة جديدة ولنقله نوعية، ولتعطّف جديد في تاريخ هذه الشركة التي حملت لسنين طويلة لواء الريادة في قطاع الطيران العربي، وشكّلت مدرسة تعلم منها الكثيرون وتعلّموا على يديها في مجالات الإدارة والتقنية والتسويق والعمليات. ويبدو أنّ الحدث كان له أهميته ليس لـ "الميدل إيس" فقط، بل لشركة إيرباص،



في مطار بيروت، ميقاتي والحوت يتوسطان معوي مجلس إدارة إيست مروان صالحه (اليمين)، وعادل خليل، وبنا في أقصى اليمين، عمالده الصباغ (إيرباص)



انضم إلى تولوز، وبيجو من اليسار: نوبل فورغارد، محمد الحوت، الوزير نجيب ميقاتي و جاك فيليبس

— كانون الأول/ديسمبر 2003: طائرة A321-200 مملوكة.

وبذلك وقبل نهاية العام الحالي، وتحديداً قبل بداية موسم الصيف المقبل ستصبح طيران الشرق الأوسط صاحبة أحدث أسطول تجاري في العالم، بتوسط عمر لطائراتها التسع المملوكة والمستأجرة يقل عن العام الواحد.

مزايها تنافسية

وبإكتمال الأسطول الجديد المقرر (9 طائرات) باتت طيران الشرق الأوسط تمتلك مزايها تنافسية واضحة. فالخطوة كما وضعها رئيس مجلس الإدارة محمد الحوت "حوّلت ليليل إيسـت" من شركة تقدم خدمات على طائرات مستأجرة إلى شركة تعمل بأسطولها وتقدم متواجها الخاصة وخدماتها إلى ركبائها... وتكمن المزايا التنافسية للشركة في أمرين:

الأول: الخدمات التي يمكن أن تقدمها "ليليل إيسـت" لركبائها، وهي صفة اشتهرت بها في السابق وأقيمت بذكاة خاصة استمر الحفاظ على الحد الأدنى منها حتى في أصعب الظروف. وهذه العراقة في الخدمة تدفع أن تدفع الشركة إلى إيلاء العناية والاهتمام الكبيرين لتطوير مستوى وتوعية الخدمات، عبر التدريب والتأهيل المستمرين لمجهزات البشرية وعبر الإشراف الدائم والمسهل على الأداء وعدم التساهل. فعلى أهمية مختلف العناصر والعوامل الأخرى يبقى مستوى الخدمة هو القيمة المضافة الأساسية التي تقدمها الشركة النافلة. ويساعد الشركة في ذلك أنها تمكنت وخلال السنوات القليلة الماضية من إدخال د جديد إلى جسم الطيـفين والمضيـفات وينسـبـة لا يستهان بها.

التمويل

تمكّنت إدارة "ليليل إيسـت" بالتعاون مع مصرف لبنان ووزارة النقل اللبنانية من الحصول على شروط التمويل الخارجي كليا من دون تحميل الشركة أي تمويل ذاتي يراوح عادة بين 15 و20 في المئة.

التمويل للطائرة الأولى (المقرانه يراوح بين 40 و45 مليون دولار) تم بحسبة 100 في المئة من مصرفي كريدي اغيريول اندوسيز (الفرنسي) ونيوشيف فيركوز بنك D.V.B (الألماني) بحسبة 80 في المئة ومن بنك عوده (اللبناني) بحسبة 20 في المئة. أما الفائدة فكانت مستمرة ووفقا لمستويات الفائدة العادية ونسب المصلحة.

يذكر أنّ بنك عوده يخل للمرة الأولى في تمويل هذا النوع من الأعمال، الأمر الذي يضيف إلى خبراته خبرة جديدة. ومن هنا جاءت مشاركة رئيس مجلس الإدارة رمون عوده في عملية التسليم التي تمت في تولوز.

أما الأمر الثاني الذي يحرز للمزايا التنافسية فيتمثل في توافر الطائرات الجديدة والحديثة الصنع والتي تساعد على توفير الخدمات، لا سيما وأن مستوى الرفاهية المتوافر على متن الطائرات المملوكة في درجة الأعمال، يضاهي مستويات العديد من الشركات الإقليمية سواء في نوعية اللقاع أم في تجهيزاتها أم في المساحات الكافية بين الصفوف. وجاءت المواصفات المتوافرة في الطائرة الأولى التي تسلمتها الشركة لتؤكد بوضوح حرص الإدارة على توفير مستوى راق من الراحة والرفاهية لركابها المميزين وجلبهم متطلب مثل هذه المواصفات. تبقى ميزة السلامة وهي سمة تحمل

"ليليل إيسـت" لواءها بلا منازع في أنسب الظروف وفي طائرات متقدمة، والمستوى التقني في الشركة أكدته شهادة ممثل شركة IAE الزبودة للمحركات جاك فيليبس عندما نوه في كلمته خلال حفل التسليم في تولوز بمسئولية الجهد التقني ووصف بأنه يضمن عناصر متفرقة.

العودة إلى الربح

ومن الملامح الأساسية للرحلة السعيدة التي تدخلها شركة طيران الشرق الأوسط هو الإنجاز الكبير الذي تحقق على المستوى المالي، وكما قال وزير الأشغال العامة اللبناني جبيب ميقاتي فإنّ امتلاك الطائرات "يشكل منعطفاً ويتوّج جهوداً نبوية ومستمرة منذ العام 1998 أثمرت عودة الشركة إلى حال التعافي والربحية، ومكنتها من دخول سوق الطيران العالمي واختراق سوق التمويل الدولية...".

وبما لا شك فيه أنّ الخطوات الجريئة التي اتخذتها الإدارة الحالية منذ العام 1998 كانت وراء هذه النتائج سواء من خلال صرف الفائض من الموظفين أو من خلال إعادة النظر في بعض الخطوط، أو في وقف بعض "الزاريين" التي كانت تستنزف الشركة، وصولاً إلى عملية إعادة الهيكلة التي قضت بإنشاء وحدات مستقلة للصيانة والخدمات والتمويل.

ونتيجة لكل ذلك، قال رئيس مجلس الإدارة محمد الحوت إنّ الشركة "بدأت جني ثمار الخطة الإصلاحية التي تنفذها، لا سيما أنّ الأرباح التشغيلية التي حققها خلال العام الماضي (2002) وصلت إلى نحو 5 ملايين دولار في مقابل خسارة في العام 1997 زادت على 80 مليون دولار". وتوقّع الحوت وصول أرباح العام الجاري إلى 8 ملايين



200 - A321: طاقم درجة الأعمال ينظرون فيها الفيديو التعليمي



خشد ستايفي الطائرة في مطار الشركة بالطار



محمد الحوت - برافو

عندما تسلم محمد الحوت رئاسة شركة طيران الشرق الأوسط في كانون الثاني/يناير 1998، شكك كثيرون بقدرات الرئيس الجديد الذي لم يكن يملك أي خبرة في عالم الطيران للعقد نسيباً، وقد ظن كثيرون أن الاختيار كان من طبيعة التبدل الذي حصل في ملكية الشركة.

وعندما أقدم بعد انقضاء فترة غير طويلة على تقليص عدد من الرحلات والخطوط، قال كثيرون بأن الخطوة تهدف إلى تحسين

الشركة وإلى قطع أوصال لبنان مع مطيريه الناشئين في القارات الخمس.

وحين أقدم على القرار الجريء بصرف عدد من الموظفين الفائضين (نحو 1400 موظف) وما جرى تبعد ذلك من ردود فعل، اعتبر البعض أن الخطوة لن يكتب لها النجاح.

وعلى الرغم من أهمية القضاء السياسي لبعض القرارات، وعلى الرغم من الدور الذي يضطلع به مصرف لبنان، كمالك أساسي، وبإشراف من حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، فإن ذلك لا يقلل من مقدار الكفاءة والقدرة التي تحلت به الإدارة بقيادة محمد الحوت، فقد أثبتت السنوات الخمسة الماضية أن الرجل حقق نجاحاً في مهمته، وأن ما تم إنجازه تطلب الكثير من الكفاءة.

ولهم، إن محمد الحوت، ما أدعى يوماً أنه يحسّن نفسه هذا النجاح، والأهم أن محمد الحوت يدره تماماً أن ما تحقق كثير وأن اللطوف للثقل هو أكثر.

كما يدرك محمد الحوت أنه تمت إزالة العديد من الشوائب لكن بعضها ما زال قائماً... وإن الضغوطات ما زالت، غير أن الأكيد أن الرئيس السادس "للبلد إيسيت" يعرف تماماً أن النجاح الحقيقي يفرس نفسه على الجميع، ويتجّ لهجات أخرى، محمد الحوت... برافو

إيسيت" خلال السنوات الأربعة الماضية يطرَح السؤال حول المستقبل وحول الدور الإقليمي لهذه الشركة. فمُنذ إنطلاقها حملت الشركة اسماً إقليمياً بمضمونه "الشرق الأوسط" وكانت اسماً على مسمى طوال الفترة التي انتهت بانطلاق الأمدات اللبنانية التي قصمت ظهر الشركة وظهر الاقتصاد اللبناني كله، وأحدثت تكتة كبيرة في الدور الإقليمي للبنان.

إلا أن "للبلد إيسيت" بما وصلت إليه اليوم، ينبغي أن تفتح أمامها آفاق الدور الإقليمي، وأن تضع ذلك استهدافاً استراتيجياً، ومن دون أن يعني ذلك التقليل من أهمية شركات الطيران العربية الأخرى، أو أن يعني تناقضاً معها. فلكل بلد خصوصياته وإمكاناته ومزاياه التنافسية التي تحدد طبيعة وحجم الدور.

صحيح أن استعادة الدور الإقليمي لـ"للبلد إيسيت" لا تتم بين ليلة وضحاها، وصحيح أنه من الصعب وجود شركة طيران وطنية قوية وكبيرة في ظل اقتصاد محدود وصغير. ومن هنا كانت الخطوة التي تمَّ

دولاً إنما لم تحصل تطورات سلبية خارجة عن إرادة الشركة.

"ضربة" معلم

ولا شك في أن الوضع المالي الحالي للشركة والذي افتقدته طوال سنوات عدة ماضية لن يواجه مبعثاً كبيراً في السنوات المقبلة جراء الكلفة المترتبة على تمويل طائرات جديدة من طراز A321-200 المعروفة بمزاياها من حيث تكاليف التشغيل المباشر سواء لجهة استهلاك الوقود أو لجهة ملائقتها الاستيعابية للشمع بما يتوافق نظام تحميل حاويات الشحن فيها مع النظام القياسي العالمي لطائرات الجسم العريض، يضاف إلى ذلك توفر المحقق من توحيد الأسطول وانعكاساته على كلفة قطع الغيار وتدريب الطيارين.

يضاف إلى ذلك، أن الشركة إختارت الوقت المناسب للدخول في مفاوضات الشراء والاستئجار مستغلة الهبوط الكبير في سوق الطيران الذي حصل جراء دعايات أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001 وانعكاساته على حركتي السياحة والتعل. وتقف للناظر المطلعة أن حجم توفر المحقق جراء التوقيت المناسب يراوح بين 15 و20 في المئة. أما قيمة الصفقة فتشير الأرقام التقديرية أنها تبلغ نحو 240 مليون دولار للطائرات الـ6 يضاف إليها ثمن الحركات وقطع الغيار، مع الإشارة إلى أن التسديد سيتم على مدى 12 عاماً.

أما لجهة شروط التمويل، فال معروف أن عملية التمويل تتم لكل طائرة على حدة أو لكل طائرتين، وتشترط الشروط التي توافرت في تمويل الطائرة الأولى تجسّر بقدرة على الحصول على شروط مناسبة للطائرات التقنية، يساعد على ذلك الدور الكبير الذي يمكن أن يلعبه مصرف لبنان بوصفه مالك الرئيسي للشركة. وبكل الأحوال، فإن شركة طيران الشرق الأوسط لن تضطر خلال السنوات الـ12 المقبلة على دفع نسبة التملك بما يزيد على بدل الإيجار التي كانت تدفعه مقابل الطائرات المستأجرة.

الدور الإقليمي؟

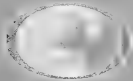
وبعد، من خلال هذا العرض للمرحلة التي سبقت تسلم أول طائرة مملوكة، تبرز مبررات مهرجان الفرح والإنديعات التي احتفلت به شركة طيران الشرق الأوسط بين تولوز وبيروت، ومن خلال هذا العرض يبرز السؤال: ماذا بعد؟ وإلى أين؟ مما لا شك فيه أن ما حققته "للبلد

اعتمادها تقضي بتقليل الحجم بما يتلاءم والأوضاع الاقتصادية التي يشهدها لبنان، غير أن ذلك لا يلغي وجوب توازن الرؤية، ولا يلغي وجوب الاستعداد، والإعدادات البشرية والمادية، والتي في إعادة البناء مدمكاً فوق مدمك، فالأسطول الذي استكمل عناصره قبل منتصف العام الجاري، سيخلق متطلبات عدة على كل الأصعدة سواء في الإدارة أو التسويق أو الترويج أو التطوير في الخدمات والمنتجات، كما أن ذلك سيفرض المزيد من التخصص والمزيد من اعتماد المعايير، والمزيد من السعي إلى إبعاد الشركة أكثر فأكثر عن التجاذبات والمحاصصات التي كانت للمتل وأصل الداء.

من هنا، فإن وصول طائرة الأبرياص الأولى تحمل في تراثها البشري والفن، كما تعمل في الوقت نفسه التحدي، غير أن الطبيعة الحالية الملكية الشركة للتمتعة حصراً بصرف لبنان، والأداء المحقق من جانب الإدارة، يساعدان على الافتراض بأن استراتيجية الدور الإقليمي وعودة طيران الشرق الأوسط" اسماً ومسمى ليست غائبة عن الأذهان. ■

دليل

البرنامج التكنولوجي العربي الأول
على قناة



إعداد
12pm

أبو ظبي

الأقمار
الاصطناعية

دليل

إعداد وتقديم : توفيق جبران
إعداد : مهند أمين
إخراج : أحمد عاطف



شاهدونا وزورونا على : www.click.ae



أبو ظبي

• Arabsat 2A, C-Band, Frequency 4039.25 MHz • Arabsat 3A, KU-Band Frequency 11839.5 MHz
• Europe: Hotbird (3), MPEG2, Frequency 12279.6 MHz
• USA & Canada: Telesat (5), MPEG2, Frequency 12152.5 MHz • Nilesat 11868 MHz • B SKY B: Channel 824

الطيران العماني: تمويل شراء طائرتي بوينغ

حصل الطيران العماني على قرض طويل الأجل لمدة 10 سنوات ونصف السنة بقيمة 80 مليون دولار ومخصص لشراء طائرتين من نوع بوينغ 737 مع قطع الغيار اللازمة لهما، وموّل القرض 3 مؤسسات مصرفية هي: بنك مسقط، بنك عمان العربي والبنك العربي - فرع البجوين.

وكان الطيران العماني مكث منذ مطلع العام 2001 على تنفيذ خطة خمسية ترمي إلى تحديث أسطول طائراته الثغالة وتحقيق أقصى استفادة ممكنة من شبكة الخطوط الحالية. وقد نجحت الشركة في استكمال المرحلة الأولى من الخطة بعد إدخال الجيل الجديد من طائرات البوينغ 737، وبمقتضى ذلك، ارتفع عدد هذا النوع من الطائرات إلى خمس طائرات وهي عبارة عن 3 طائرات من نوع بوينغ 700 - 737 وطائرتين من نوع بوينغ 800 - 737. إن هذه الطائرات الجديدة - وبمقتضى ما ساهمتها في اكتساب ثقة المسافرين وتوفير الراحة لهم - ساهمت في تقليل تكلفة الأصول وكذلك ترشيد مصروفات التشغيل، مقارنة بالطائرات السابقة كبيرة الحجم. إن سعة هذه الطائرات تكفي للبية احتياجات المسافرين على خطوط الطيران العماني، ومن ثم فقد تمكنت الشركة من تحسين مستوى استغلال الطائرات من خلال استخدام المصحات المناسبة وزيادة عدد الرحلات.

وكان الطيران العماني أضاف 7 محطلات جديدة هي: دار السلام، زنجبار، مومباسا، بيروت، القاهرة، كولومبو وكراشي، وارتفع عدد المسافرين في العام 2002 إلى 848 ألف مسافر أي بزيادة 16 في المئة عن العام 2001. كما بلغت قيمة إيرادات الرحلات المنتظمة 39 مليون ريال أي بزيادة 16 في المئة عن العام 2001. من جهة أخرى تم التوقيع على اتفاقية بين الطيران العماني وطيران الإمارات وجمهورية عمان من أجل استخدام نظام جالييليو لتوفير المعلومات لوكالات السفر.

طيران الإمارات:

11 طائرة جديدة وخطط توسع للعام 2003



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم

كشف رئيس "طيران الإمارات" الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم عن خطط جديدة للعرض تعزز الشركة تنفيذها هذا العام، أبرزها تسلم 11 طائرة جديدة ترفع الطاقة الاستيعابية لـ "طيران الإمارات" بنسبة 25 في المئة، افتتاح 4 خطوط جديدة ومضاعفة عدد الرحلات على العديد من الخطوط القائمة، إضافة إلى تقديم منتجات وخدمات توعية جديدة للمسافرين. معتبراً أن هذه التوسعات من شأنها "تعزيز مكانة طيران الإمارات كشافة دولية تتمتع بمستويات أداء عالية".

وأوضح أن الخطوط الجديدة ستشمل: تسير رحلات يومية من دون توقف بين دبي وسيندي اعتباراً من 26 تشرين الأول / أكتوبر للقول باستخدام طائرات إيرباص بعيدة المدى من طراز "إيه 340-300" الجديدة، وتدشين رحلة يومية، في التواريخ نفسها، إلى مدينة بيرمينغهام الأسترالية عبر سنغافورة.

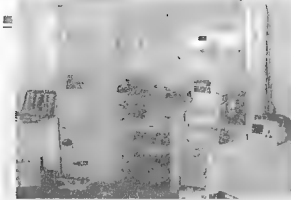
باستخدام طائرات البوينغ 777 - 300 عريضة الهيكل، كما سيتم تسير رحلات إلى موسكو اعتباراً من الأول من تموز / يوليو المقبل، وإلى شنغهاي الصينية اعتباراً من 2 آب / أغسطس، وإلى لاغوس اعتباراً من أول كانون الأول / ديسمبر.

وعن خطط الشركة للعام 2004 قال الشيخ أحمد بن سعيد: "ستتخذ الإمارات في العام المقبل خطوة توعية أخرى للتوسع عالمياً، وذلك مع امتداد شبكة رحلاتها لتشمل أمريكا الشمالية، إذ سيتم تسير رحلات من دون توقف إلى نيويورك اعتباراً من أول نيسان / أبريل 2004، وإلى سان فرانسيسكو اعتباراً من صيف العام 2004".

وسيتضمن التوسعات الجديدة هذا العام زيادة في عدد الرحلات على عدد من الخطوط الرئيسية الحالية، منها تسير رحلتين يومياً إلى كل من ميونيخ (اعتباراً من 31 آذار / مارس)، طهران (من أول أيار / مايو)، ماننسترو (من أول حزيران / يونيو)، مسقط (من أول تموز / يوليو)، هونغ كونغ (اعتباراً من 26 تشرين الأول / أكتوبر المقبل). كما ستتخذ زيادة عدد الرحلات على خط نيويورك من 7 إلى 10 رحلات أسبوعياً اعتباراً من 30 آذار / مارس، وإلى رحلتين يومياً ابتداءً من أول تموز / يوليو.

وعلى مستوى الخدمات، أعلن رئيس "الإمارات" عن عزم الشركة تزويد الدرجة الأولى في طائراتها بمقاعد جديدة سيكشف عنها أول مرة في طائرات إيرباص آيه 340 - 300 في أيلول / سبتمبر المقبل. كما ستشهد مقاعد رجال الأعمال تحسينات كبيرة، وستزود جميع المقاعد على مختلف الدرجات في طائراتها من طراز إيرباص الجديدة بأجهزة ترفيه جوي فاخرة جديدة.

وعن آفاق النمو المستقبلية قال الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم: "سيصبح لدينا في نهاية آذار / مارس 2004 أسطول فائق الحداثة يضم 56 طائرة، كما سيصبح لـ "طيران الإمارات" في العام 2005 مبنى خاص في مطار دبي الدولي، وسنبدأ في العام 2006 تسلم أولى طائراتنا من 22 من طراز إيرباص 380 السوبر جامبو ذات الطابقين". وأكد الالتزام بمواصلة الالتزام بمستوى خدمات الشركة لضمان الحفاظ على ريادتها التي "توجت" بالكون 200 جائزة دولية رفيعة حتى الآن.



خدمة جديدة من "لوفتهانزا" مقصورة المرضى المتحركة

أعلنت شركة الطيران الألمانية "لوفتهانزا" عن توفير وحدة العناية المركزة (أي سي يو) على متن طائراتها العاملة في منطقة الشرق الأوسط.

وهذه الخدمة الطبية الجديدة هي الأولى التي تقدمها شركة طيران أوروبية.

مديرة خدمة مقصورة المرضى المتحركة في "لوفتهانزا" موريس إيهبرينغ قالت في مؤتمر صحفي عقده في فندق جي دبليو ماريوت - دبي بحضور كبير من مدراء الشركة توماس برينكل، تأتي هذه الخطوة تماشيًا مع ازدياد الطلب على هذا النوع من الخدمات، خصوصاً وأن العام الماضي شهد ما يزيد عن 40 حالة نقل جوي لمرضى كانوا يحتاجون لرعاية طبية أثناء سفرهم... وأوضحت أن هذه الخدمة متوفرة الآن في مقصورة خاصة على طائرة الديونج 747-444 وهي ستؤدي لراهنبي العلاج الطبي الخارجي رحلات

مباشرة من المنطقة إلى بعض المدن العالمية المشهورة طياً (أكثر من 29 وجهة)، منها مدينة فرانكفورت الألمانية. وأوضحت أن هذه المقصورة هي وحدة رعاية متحركة يتوفر فيها كرسي خاص للمرضى وكمرشيان للدكتور الفحص ومساعد مريض جهاز تنفس اصطناعي وجهاز صدمات كهربائية، إضافة إلى إمكانية توفير اختصاصي تخدير، وديكاترة مختصين وفقاً لمتطلبات المرضى وحالتهم الصحية. كما ويمكن للمرضى أن يسافروا برفقة طبيبهم الخاص، وإلى ذلك تخففت الخدمة التكاليف من وإلى المستشفى أو المكان المقصود.



رئيس "إيرباس" توفيل فورجاس

إيرباس: نتائج جيدة في العام 2002

واصلت شركة إيرباس في العام 2002 تحقيق نتائج تجارية جيدة رغم الركود الذي تشهده صناعة النقل الجوي. وقد استطاعت الشركة بلوغ أهدافها في العام الماضي بفضل تشكيلتها الواسعة من الطائرات ذات التقنية العالية ومنهجيتها المبتكرة على الزبائن، إضافة إلى مرونتها الصناعية ونتائج إجراءات خفض التكاليف التي اعتمدتها في العام 2001.

وفازت "إيرباس" خلال العام 2002 بما مجموعه 300 طلب مؤكد بقيمة 24,3 مليار دولار، ما يمثل نسبة 54 في المئة من السوق من حيث عدد الطائرات و54 في المئة من حيث القيمة بالدولار.

وهي نهاية العام الماضي، وصل عدد الطلبات الكلية التي حصلت عليها "إيرباس" إلى 4632 طلباً، من دون احتساب 67 طلباً تم إلغاؤها خلال العام 2002. وبذلك يكون لعدد الصفقات لطلبات العام الماضي 233 طلباً بقيمة 18,4 مليار دولار، ما يمثل نسبة 57 في المئة من السوق من حيث عدد الطائرات و54 في المئة من حيث القيمة بالدولار. إلى ذلك سُلِّمت إيرباس خلال العام الماضي 303 طائرات، محققة عائدات تقدر بنحو 19,5 مليار يورو.

رئيس "إيرباس"، توفيل فورجاس، شدد في مؤتمر صحفي عقده في باريس مؤخراً على أن الحذر والتفاعل سيسمحان في العام الحالي. وقال: "سنواجه تحديات عدة من دون شك، لكننا نتطلع إلى المستقبل بثقة اكتسبناها من خلال ما أشتت طائراتنا من قيمة عالية وما أظهره موظفونا من روح فاعية، إضافة إلى قدرتنا على تجاوز الصعاب في العام 2002 والعام الجديد بعد بأن يكون نقطة تحول مهمة في مسيرة "إيرباس".



سويس: حسم 10 في المئة لحاملي بطاقات فيزا في الإمارات

أعلنت "سويس"، إلناقلة الوطنية السويسرية، عن تعاونها مع فيزا انترناشونال لإطلاق حملتها الترويجية الخاصة التي تتيح الفرصة للمقيمين في دولة الإمارات من حملة بطاقات فيزا الحصول على خصم يبلغ 10 في المئة على رحلاتهم كافة إلى مختلف أنحاء العالم على متن خطوطها، وذلك لغاية 15 حزيران/ يونيو المقبل.

وقال فليكس رول، مدير "سويس" في منطقة الخليج العربي: "تعتبر الفاعلية العظمى من عملاتنا في دولة الإمارات من حملة بطاقات فيزا، الأمر الذي دعانا إلى التعاون مع شركة فيزا انترناشونال لإطلاق هذا العرض المستحدد للفرصة لأعضاء البرنامج الجديد للسفر "سويس" "Swiss Travel Club" في دولة الإمارات، الذين يسافرون على درجة رجال الأعمال أو الدرجة السياحية خلال شهرين شباط/ فبراير وأذار/ مارس الاستفادة من جمع أميال مضاعفة يمكن استبدالها بمجموعة من المزايا الأخرى.

من جانبه قال بريم باهلول، مدير التسويق في فيزا انترناشونال لمخطة الشرق الأوسط: "نسعى في فيزا بشكل متواصل إلى البحث عن أساليب جديدة ومبتكرة لتقديم مزايا جديدة يستفيد منها حملة بطاقات فيزا. وتعد حملة "سويس" الترويجية فرصة مثالية لحاملي بطاقات فيزا في الإمارات الذين يخلع عدهم مليون شخص للاستفادة من تلك الأسعار المخفضة".

هذه الفئة الفاخرة، والذي يعتبر الأول من نوعه الذي يعمل بالحقن المباشر للوقود، ما يؤدي إلى تعزيز الطاقة والعزم التدويري الصائدين عن المحرك، والإتقاء بهما إلى مستويات عالية، إضافة إلى تجهيزه بتقنية الصمامات الرباعية، وتقنية فالفترونك، التي تتفرد بها بي أم دبليو، وتتيح التحكم بحركة الصمامات إلكترونياً، بطريقة ثنائية، لا تدرجية، ما يؤدي إلى اقتصاد الوقود، عند عمل المحرك بشكل جزئي.

تبلغ سعة محرك الـ 12 أسطوانة، 5972 سم³، ويولد قوة 445 حصاناً، عند 6000 د.د. ويصل عزم الدوران إلى 600 نيوتن/متر عند 3950 د.د. وينطلق من صفر إلى 100 كم/ساعة في غضون 5,5 ثوان، ويمكن أن يصل تسارعه إلى 200 كم/ساعة في غضون 17 ثانية.

ويمكن لهذا المحرك استخدام الزيت بمختلف أنواعه لمسافة تصل إلى ما بين 30 و 40 ألف كلم، حسب نوع القيادة، من دون الحاجة لتغييره. وقد جهّز المحرك بمجسات لمراقبة حالة الزيت بانتظام، وإشعار السائق بموعد غيار الزيت.

نقل أوتوماتيكي، سداسي السرعات

جهاز نقل السرعة أوتوماتيكي سداسي السرعات، كباقي طرازات الفئة السابعة الجديدة، مع إمكانية تحويله إلى ناقل يدوي للقيادة الرياضية. يتيح هذا الجهاز للسائق التحكم التام بالسيارة بسهولة تامة، فهو يعمل بمبدأ النقل السلبي، من دون وجود روابط ميكانيكية متحركة بين عصى نقل



بي أم دبليو 760 LI فخامة وتقنيات عصرية

كما تبعها في خريف العام 2002 الكشف عن محركات من ثماني أسطوانات، وست أسطوانات، تعمل بالديزل.

محرك V12

ياتي طراز 760 LI قمة طرازات الفئة السابعة مجهزاً بمحرك من 12 أسطوانة V12، ليكمل سلسلة المحركات التي تجهّز

دبي: خطار زبدان

تحرص شركة بي أم دبليو، عبر مكتبها الإقليمي في دبي، على إعطاء كل حدث حق، والوقفي في طريقة تقديم منتجاتها، لتكون بمستوى المنتج نفسه، خصوصاً عندما يتعلق الأمر بطرح قمة طرازاتها الجديدة، طراز 760 LI، فاختارت فندق برج العرب في دبي لتسضيف فيه الصفاة العالمية والعربية، لتمزج ما بين فخامة وراحة الإقامة، مع متعة القيادة الفاخرة والتقنيات العصرية.

جمعت بي أم دبليو بطرازها الجديد 760 LI، جمال الشكل وأناقته، قوة المحرك وسلاسته، فخامة ورفاهية المقصورة بما ضمنتها من مواد فاخرة، السلامة والأمان، وأحدث التقنيات التي سخرت لمتطلبات عملاء الفئة السابعة المميزين وعشاق الملاحة البافارية، إضافة إلى الأداء الرياضي "عند الحاجة".

قدمت بي أم دبليو الفئة السابعة الجديدة، بمحركات عاملة على البنزين من ثماني أسطوانات، والمجهزة بتقنية التحكم الإلكتروني بتجهيزات السيارات، أي تيرابف، في خريف العام 2001، وطرحت في أسواق المنطقة في شهر نيسان/أبريل من العام 2002،



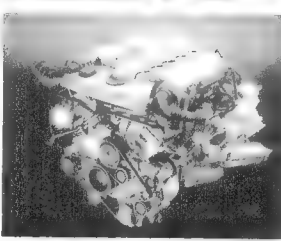
معايير السلامة

جهزت بي أم دبليو الفئة السابعة بعدد من التجهيزات التي تساهم بشكل كبير على تفادي وقوع الحوادث، وأخرى تعمل على حماية السائق والركاب في حال وقوع الحادث، فإضافة إلى الهيكل المتناسك، ونظام التعليق اللينين يحافظان على تماسك السيارة، هناك نظام فرملة عالي الأداء، نظام توجيه دقيق وسلس، نظام "دي إس سي" لحفظ الثبات وفقاً للمغريات، نظام "إي بي إس" لمنع انغلاق المكابح، ونظام "دي بي سي" لتوزيع قوة الفرملة ديناميكياً، إضافة إلى نظام إضاءة متطور. ويضاف إلى هذه التجهيزات 10 وسائل وستائر هوائية "ذكية" موزعة في المقصورة الأمامية والخلفية، وهي لا تكتفي بحمايتهم قوة الارتطام والانتفاخ بما يتلاءم معها، وإنما تستشعر أيضاً ما إذا كان القعد شامراً أو لا، وما إذا كان الراكب في المقعد يربط الحزام أو لا. إضافة إلى تجهيزها بمشيدات لأعمدة أحزمة الأمان، على جميع المقاعد، ووحدات لضبط قوة انشداد وارتخاء الأحزمة، وكوابح للأحزمة ومساند رأس تفاعلية ناشطة في

الأمام. كما جهزت بمصمّل أمن للطبيرة، "إس بي تي" يتولى فصل كابل التاربين عن الطبيرة في حال وقوع حادث، ويمنع حدوث أي تماس كهربائي، كما تتوقّف خاصية إطفاء أو تعطيل أو إبطال أو تشغيل أي خاصية في حالة الطوارئ تؤدي لحماية السيارة وركابها. فهي حال وقوع حادث وانتفاخ الوسائد الهوائية، تقوم هذه الخاصية بتعطيل مضخة الوقود، وتشغيل شمعات التحفيز، ومصابيح إشارة المقصورة وفتح

أقفال الأبواب وبت نداء استغاثة عبر هاتف السيارة، وتحديد موقع السيارة.

سيتم طرح طراز L1 760 من بي أم دبليو في بداية شهر آذار/مارس الحالي في أسواق المنطقة، وسيراوح سعره ما بين 385 و425 ألف درهم في السوق الإماراتية. ■



لمنظومة "آي درايف"، وهو يتيح للسائق التحكم بعدد من الوظائف عن طريق التلطف الشفوي، مثل الراديو، مشغل أقراص السي دي، الهاتف، النظام للملاحة، كما يسمح هذا النظام بتسجيل صوتي عند الحاجة، وأثناء القيادة.

الخيالات وبين ناقل السرعات، ويمكن التحكم به من خلال عجلة القيادة.

زوّده طراز L1 760 منظومة "ايدناميك درايف" للتحكم الديناميكي، التي تقوم بتوليد قوى معاكسة لتحديد القوى الانحرافية التي تتعرض لها الخشب المانعة للتأرجح في الأمام والخلف، وبالتالي تفيد أي مفعول قد يؤدي إلى تمايل هيكل السيارة ومقصورتها. كما زوّده طرازان بنظام للتحكم بمخمدات الصدمات الإلكترونية، "تي دي سي سي"، الذي يقوم بضبط حركة المخمدات في الأمام والخلف على حدّ سواء، ليؤمن في الوقت نفسه ثبات السيارة وراحة الركاب. إضافة إلى هذا، جهزت السيارة بنظام توجيه عالي الدقة، ومكابح عالية الأداء بقياس 18 بوصة، التي تعمل بأسلوب المساهك الخارج للثباتي المكابح. وجهزت أيضاً بمنظومة "دي إس سي" للتحكم بالثبات الإلكتروني، الذي يضبط نظام "إي إس سي" لضبط الثبات والتماسك أوتوماتيكياً، ونظام "ايد دي بي" الإلكتروني للفرملة التفاضلية التفاضلية.

منظومة "آي درايف"

سمعت بي أم دبليو من خلال تقنية "آي درايف" المتطورة التي جهزت بها طرازات الفئة السابعة، جعل القيادة أكثر بساطة وممتعة، خلال جمعها لعدد كبير من الوظائف والخصائص في جهاز تحكم واحد، يدعى "كنترولر"، والإستغناء عن عشرات الأزرار والمفاتيح. وقد وضع الحظية للتحكم ببعض التجهيزات بتناول يد السائق، وركاب القاعد الخلفية للتحكم ببعض التجهيزات بصورة مستقلة عن السائق. يمكن من خلال "كنترولر" التحكم بعدد كبير من الوظائف الثانوية والضرورية، مثل الراديو، مشغل أقراص الـ "سي دي"، المكيف، النظام للملاحة،...

خلال شاشة عرض ثبتت على الفصول الأمامية للسائق، وأخرى مخصصة للمقاعد الخلفية. وتتميز هذه المنظومة بقدرة على التطوير، واستيعاب أي تقنية مستقبلية جديدة.

ويعتبر نظام "التوجيه الصوتي"، مكملاً



مركز تصميم نيسان في لندن

موتورز كارلوس غصن ونائب الرئيس الأول ومدير قسم التصميم في الشركة شيمو تاكامورا مركز الشركة الجديد للتصميم في لندن، ومن المتوقع أن يؤدي هذا المركز إلى تطوير الجيل الجديد من سيارات نيسان في أوروبا، وأشار غصن إلى أن "التصميم يشغل موقعا مهما في شركة نيسان، حيث أنه الدافع الأساسي في خطة نيسان 180 وهي خطة النمو الشاملة الموضوعة للشركة". أما تاكامورا فقال "يجسد افتتاح هذا المركز التزامنا بالتصميم والتحديث في صناعة السيارات".



كارلوس غصن

نيسان تطرح نظام ملاحاة في الخليج

طرحت شركة نيسان نظام ملاحاة خاص بها في دول الخليج العربي، وبالتالي أصبحت أول صانع سيارات ياباني يقدم هذا النظام في جميع سياراته تحت اسم اللغة Navi Edition.

ويلبي نظام الملاحاة الخاص بنيسان متطلبات واحتياجات

السائق عند قيادته في مختلف الشوارع وحتى في الدروب الصحراوية، كما يلعب هذا النظام دور دليـل مهمـة إيصال مستخدمه إلى أية وجهة يختارها معتمداً على تكنولوجيا الأقمار الصناعية، وموفرأ بذلك خرائط مفصلة لعظم بلدان ومدن منطقة الخليج. إضافة إلى ذلك، يقدم نظام الملاحاة عناوين وأرقام وهواتف المستشفيات ومراكز الشرطة ومحطات الوقود والصيـليات والطعام وغيرها من المراكز.

من جهة أخرى افتتح الرئيس والمدير التنفيذي في شركة نيسان

دبي: تكريم الشركة العربية للسيارات

كزمت دائرة التنمية الاقتصادية في دبي الشركة العربية للسيارات من ضمن ما يقارب 18 شركة ومؤسسة من القطاع الخاص ممن تميزت بالخدمة الجيدة والمعاملة الطيبة مع عملائها والتعامل مع البضاعة والمواد الفاخرة الجيدة.

وقام رئيس مجلس إدارة سلطة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والإعلام الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم بتوزيع الجوائز على مستحقيها من الشركات والمؤسسات التي حازت على عضوية برنامج دبي للخدمة المتميزة. وقد تسلم مدير عام الشركة العربية للسيارات ميشال عياط شهادة تقدير خلال الاحتفال.



رشفورت أشار إلى أن "سيارة زد-4 تمتلك جميع المقومات التي تجعلها قادرة على كسب عملاء جدد لسيارات بي أم دبليو، ونحن نتطلع قديماً لتعزيز أعداد عملائنا ليس فقط في قطاع سيارات رودستر بل في جميع سيارات بي أم دبليو".



"بي أم دبليو رودستر" في السعودية

أطلقت مجموعة بي أم دبليو الشرق الأوسط وشركة محمد يوسف النافعي السيارة الجديدة "زد-4 رودستر" في السعودية تحت شعار "في عشقها اجتمعت الحواس". وقد طرحت مجموعة بي أم دبليو سياراتها الرودستر الجديدة "زد-4" في طرازين. الأول 3.0i للزود بمحرك ذي 6 أسطوانات مع ناقل سرعة يدوي سداسي السرعات، وينتج محركها قوة مقدارها 231 حصاناً. أما الطراز الثاني فهو 2.5i وتبلغ قوة محركه 192 حصاناً وتصل السرعة القصوى إلى 235 كم في الساعة.

مدير التسويق الإقليمي لشركة محمد يوسف النافعي تيم



فريق عمل لاند روفر الشرق الأوسط والريفيا

لاند روفر: نمو في المبيعات

كان العام 2002 مميزاً بالنسبة لشركة لاند روفر خصوصاً مع إطلاق طرازين جديدين من رينج روفر ولاند روفر ديسكفري، الأمر الذي رفع أرقام مبيعات الشركة في أسواق الشرق الأوسط. فقد نمت مبيعات لاند روفر في منطقة الخليج بمعدل 29 في المئة مقارنة بالعام 2001. كما انسحب هذا النمو على وكيلتي شركة لاند روفر في الإمارات، فارتفعت المبيعات لدى مجموعة العتيبة في أبو ظبي بنسبة 14 في المئة مقارنة بالعام 2001. أما شركة الطاير للسيارات في دبي فزادت مبيعاتها بنسبة 39 في المئة مقارنة بالعام 2001. وتوقع مدير عام شركة الطاير كارل -هاينز سيرفوس أن يستمر هذا النمو طوال العام 2003. ونحن على ثقة من أن سيارات لاند روفر بشكل عام ستحوز على حصة أكبر من الأسواق. بدوره، قال مدير التسويق الإقليمي لـ لاند روفر الشرق الأوسط وأفريقيا "ماتيو مكليرج" أن هذه الأرقام التي تحققت في المبيعات تعكس تحسناً ملحوظاً في أداء الشركة على مستوى العام 2002 بمعدل 6 في المئة.



دور H12

للماضية من 26 ألف سيارة إلى 50 ألفاً نهاية العام 2002، وأتوقع أن يستمر النمو خلال العام 2003 ليصل إلى نحو 20 في المئة.

"السيف للمحركات" تطلق "ديسكفري 2003"



لاند روفر ديسكفري 2003

طرحت شركة السيف للمحركات، الموزعون للمحتمدون لسيارات لاند روفر في السعودية، سيارة لاند روفر ديسكفري 2003 الجديدة في أسواق المملكة. ويمتاز هذا الطراز الجديد من سيارات ديسكفري بإطالته الجديدة التي تعتبر صدى لسيارة رينج روفر الجديدة، كما تحتوي على ألوان داخلية جديدة وعدد من التحسينات التقنية التي تمت إضافتها لرفع قدرات السيارة على الطرق العادية والوعرة. وبفضل أنظمة التحكم الديناميكية مثل النظام النشط لتحسين للفرع على المنحدرات A.C.B، فإن سيارة ديسكفري 2003 تتسم بالثبات والراحة. وأوضح المدير العام لشركة السيف للمحركات صالح فواز أن التغييرات التي أجريت على ديسكفري 2003 أتت إلى تطوير ألوجه الأساسية ابتداءً من التصميم إلى الأداء على الطرق الوعرة. ونحن نؤكد التزامنا بتقديم أفضل مستويات الخدمة لعملائنا.

جنرال موتورز تطرح 20 طرازاً جديداً

تطرح جنرال موتورز هذا العام 20 طرازاً جديداً في الشرق الأوسط، ما يعتبر اكبر عملية إطلاق منتجات جديدة من قبل صانع سيارات في تاريخ المنطقة. وستشمل الطرازات الجديدة مختلف العلامات التجارية بما فيها شفروليه، كاديلاك، جي إم سي، أوبل، سلب وهامن.

وأوضح المدير العام للشركة في الشرق الأوسط بول جونسون أن "طرح هذه الطرازات يأتي في أعقاب تحقيق جنرال موتورز مبيعات عالية تضاعفت خلال السنوات الثلاث



بول جونسون



كارييرا جي تي من بورشه

تسجل سيارة كارييرا جي تي الجديدة من بورشه ظهورها الأول في معرض جنيف الدولي خلال شهر آذار/مارس الحالي، على أن يتم تسليم الدفعة الأولى من هذا الطراز نهاية العام 2003. ويعكس المظهر الخارجي والبناء الكلي سيارة كارييرا جي تي المزعة الرياضية للطاغة التي تتميز بها بورشه. والسيارة مزودة بمحرك ذات 10 أسطوانات تبلغ قوته القصوى 450 كيلو واط عند 8000 لفة في الدقيقة. وتصل السرعة القصوى لكارييرا جي تي إلى 330 كيلومتراً في الساعة.

وعن مدى السيارة الجديدة في منطقة الشرق الأوسط، قال العضو المنتدب لشركة بورشه الشرق الأوسط مارك بيشوب: لقد أدركنا الاهتمام البالغ في هذه المنطقة عندما تم كشف النقاب عن النموذج الأول لهذا الطراز في معرض باريس الدولي للسيارات العام 2000. وعندما استجابت بورشه للطلب القوي وأعلنت في العام الماضي عن تصميمها الأكيد على إنتاج هذه السيارة، بات الكثير من العملاء ينتظر فرصة الحصول على سيارة استثنائية.

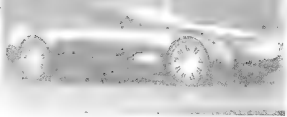
فورد و"لينكولن" تكسران حاجز الـ 100 ألف

أعلنت شركة توكيلات الجزيرة للسيارات، الوكلاء الوحيدون لسيارات فورد ولينكولن في السعودية، عن تجاوز مبيعاتها لسيارات فورد ولينكولن حاجز الـ 100 ألف سيارة في أسواق المملكة. واعتبر رئيس شركة توكيلات الجزيرة للشيخ عبد الله بن فهد الكريديس "هذا الإنجاز توجيهاً للجهود الحثيثة التي بذلناها وللدهم المستمر من فورد، كما أنه دليل على انتشار سيارات فورد ولينكولن في المملكة. إن نجاحنا في تسليم 100 ألف سيارة للمستهلكين السعوديين لبرهان أكيد على الثقة التي يوليها عملاؤنا بسيارات فورد ولينكولن ومستوى رضاهم عن الخدمة التي توفرها لهم توكيلات الجزيرة". وقد كان لطرز فورد كراون فيكتوريا نصيب الأسد من مبيعات توكيلات الجزيرة، فبلغت مبيعات هذا الطراز 90 ألف سيارة من بينها 10 آلاف سيارة من طراز "كراون فيكتوريا أنترسبور".

عراون فيكتوريا



وأشار مدير المبيعات الإقليمي لدى فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حسين مراد إلى أن "العملاء في السعودية يقفرون الخصائص الفريدة التي تتميز بها كراون فيكتوريا مثل القوة والدفعة الخلفي والمساحة الداخلية".



كاديلاك بـ 1000 حصان

أزاحت شركة كاديلاك الستار عن طراز "كاديلاك سكسنتين" المزود بمحرك "16" بقوة 1000 حصان وعزم 1000 رطل-قدم. ويعتبر هذا الطراز أول سيارة في العالم ذات محرك بهذه القوة. أما من حيث الشكل والتجهيزات، فيتجلى طراز كاديلاك سكسنتين 2003 بالجوهر التي تتميز سيارات سوبر سيدان. أما الشكل المشابه لأحجار الكريمة، فيعود بالفكر إلى السيارة "الحافلة" فليتود التي أنتجت في الثلاثينات. وعلى الرغم من أن تحويل هذه السيارة للتجريبية إلى الإنتاج التجاري مازال غير معلوم، فالاحتمال لا يمكن تجاهله، إذا أن طرازات إيفوك وفيزون وإيماج كلها ظهرت في معارض السيارات كطرازات تجريبية ثم وجدت طريقها إلى الإنتاج.

ورئيس مجلس إدارة جنرال موتورز-أميركا الشمالية ووبرت لوثر أشار إلى أن "الطراز 16 يمثل ترجمة عصرية لكل ما جعل كاديلاك درسي المفاير العالمية. أنه تذكير بماضي كاديلاك المضيء ودليل على حاضرها المتطور".

"فريلاندر" تفوز بجائزتين



فريلاندر 2002

فازت سيارة فريلاندر من لاند روفر بجائزتين جديدتين مسابقة Fleet Excellence Awards 2002 التي نظمتها مجلة Fleet Management وFleet Week. وقد وقع الاختيار على فريلاندر كأفضل سيارة دفع رباعي صغيرة. وترتكز المسابقة على آراء قراء المجلتين الذين اعتدوا لاند روفر فريلاندر الأفضل في الأسواق من حيث شعبيتها وفراستها على مواجهة كافة التضاريس.

وقال المدير الإقليمي لـ "لاند روفر الشرق الأوسط وأفريقيا" ماثيو مكليج "إن سيارة فريلاندر هي السيارة التي تناسب الشركات والسائقين الذين يحتاجون إلى مركبة ذات تنوع حقيقي".



ساعة "ذا ديفان" من كارتيه

إن التصميم العريض والدقيق لساعة "ذا ديفان" الجديدة من كارتيه يوقف القرف عند حده، فهي تربط بين قياس

الوقت وميزات الحجم، كما يحتفظ الحزام أيضا بأناقة الشكل الكبير. من الوهلة الأولى، يبدو التصميم تقليدياً تماماً من خلال البناء المستطيل والحزام العريض والقرع الروماني، إنما بالتدرج يظهر الأساس التقني لهذه الموصفات ذاتها، فهي تهدف إلى تجاوز التقليد وتحقيق نوع مختلف من الأناقة المميزة.

ساعة اليد "ديفان" مصنوعة من الذهب الأصفر أو الصلب، وهي من طراز كارتيه 689 تعمل بحركة الكوارتز بوظائف الساعة والدقيقة والثانية. أما عقارب جليف (Glave) فهي مصنوعة من الصلب الأزرق، في حين يُلَفُّ باقوت كبرشون زر الضغط. حزام "ديفان" من جلد التمساح الأمريكي بلون الشوكولاته أو الأسود ومخيط بلونين، كما يتوفر الحزام بلونين إضافيين الأحمر القاني أو الأسود للنساء، والساعة مقاومة للمياه حتى عمق 30 متراً/100 قدم.



"فاشرون كونسنتين"

تكشف عن مصنعها الجديد

قورت شركة فاشرون كونسنتين أن تجمع مراكزها الدولية ومصانعها تحت سقف واحد لتضمن تطويراً متناسقاً لكل ما تقدمه. لذا قامت بإطلاق مسابقة هندسية دولية بهدف الحصول على أفضل رسم هندسي لمبناها المستقبلي في منطقة Plén-les-Quates قرب جنيف.

وبعد دراسة عميقة للموضوع من قبل لجنة مؤلفة من إدارة مجموعة ريشمون وفاشرون كونسنتين إلى جانب السلطات المحلية، تم اختيار المشروع الذي قدمه المهندس الفرنسي يونارو تشومي، وسيقام المصنع الجديد على أرض مساحتها 30 ألف متر مربع.

سفير تاغ هوير يفوز بجائزة عالمية

أعلنت تاغ هوير من فوز لاعب الغولف وسفير علامة تاغ هوير التجارية نيك دوارتي بجائزة السير هنري كوتون الرموية روكي أوف ذي بير، وذلك بعد أن احتل المرتبة 36 في تصنيف "غولفو أوردر أوف ميريت" للأصبي الغولف من العام 2002. إضافة إلى اختتام موسمه بنجاح ضمن مسابقات "ذي يورو بيان تور انترناشونال" سكانديال.

مدبر التسويق لمنطقة الشرق الأوسط في مجموعة آل في أم اتش للساعات والمجوهرات وجدي عبد الهادي قال: "تطمح دوماً إلى أن نقترب من عالمنا التجارية بعماني النجاح والتميز، وإنني على ثقة من أن دوارتي سيوفر لنا البيئة المثالية التي يمكننا من الوصول بمنتجاتنا إلى محبي وعشاق رياضة الغولف".



أخبار

Jaeger LeCoultre 170 عاماً من الريادة



ساعة Master Geographic

تمكّن جايغر لوكولتر، على مدى أكثر من 170 عاماً، من تحقيق الريادة في صناعة الساعات ليصبح من الصناعات النادرين القادرين على إنتاج ساعة متكاملة ضمن ورشة خاصة بها. ومنذ العام 1973، تمكّن من إنتاج وتطوير أكثر من 250 حركة. وعلى الرغم من جمعه بين الحديث والكلاسيكي في عملية التصميم، يؤمن جايغر لوكولتر بأن الآلة لا يمكن أن تستبدل براعة وتلاني صانع الساعات خصوصاً في ما يتعلق في تزيين وتجميع الساعة. ومن ضمن تشكيلته الواسعة، فقد وضعت ساعة Master Grand Taille مقياساً جديداً للأعلامانية من خلال تقديم 1000 ساعة من الاختيار على كافة ساعات المصمم في المجموعة. كما عززت Master Ultra Thin من توجيه الحركة اليدوية إلى أقصى الحدود، بينما خففت من كشافها لتصبح أرفع الساعات في العالم (1,38 ملم). أما Master Reserve De Marche فيتميز بجوازها لأكثر التعقيدات الميكانيكية حيث تظهر المزاولة كمية الطاقة المتجمعة. بدورها تظهر Master Geographic الوقت الحالي إلى جانب الوقت في أي بقعة من الكرة الأرضية. وتعتبر Master Compressor Memovox الأحدث في مجموعة ماستر كونترول، ومع تمثيلها بالظهور الرياضي تحمل في طياتها المظهر الكلاسيكي.

سوجريب للطيران: جائزة تميز من أرامكو



السيدان والكريديس يتسلمان الجائزة

حصلت شركة سوجريب للطيران مؤخراً على جائزة التميز في إمداد وتوريد قطع غيار الطائرات من شركة أرامكو السعودية، وقد تسلم الجائزة نائب رئيس الشركة خالد بن عبد العزيز السدسان، نائب الرئيس لشؤون التسويق صالح بن عبد الله الكريديس.

وأعرب مدير الإمدادات وقطع غيار الطائرات فارس الزهراني عن سعاده واعتزازه بهذا التكريم من شركة أرامكو السعودية.

صندوق "الأهلي" لتمويل السيارات

أطلق البنك الأهلي التجاري صندوقاً استثمارياً جديداً يحمل اسم "صندوق الأهلي لتمويل السيارات" بالتعاون مع مجموعة عبد الحليفي جميل. وقد تم توقيع اتفاقية تسديد السيارات المؤجرة ومستحقات التقسيط بين كل من البنك والشركة للحد من البيع بالتقسيط المحدودة، إحدى شركات مجموعة عبد الحليفي جميل، وذلك بهدف الاستثمار في مستحقات التقسيط وتأمين السيارات من خلال سلسلة صناديق الأهلي لتمويل السيارات. ويعد استثماري يصل إلى 1500 مليون ريال. ووقع هذه الاتفاقية نائب مدير عام البنك الأهلي التجاري عبد الكريم أبو النصر نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة عبد الحليفي جميل د. سعد الغامدي. ويعد "صندوق الأهلي لتمويل السيارات" الأول من نوعه من الصناديق المالية التي تستثمر في المملكة، وهو صندوق مغلق من فئة الاستثمارات متوسطة الأجل ويهدف إلى توفير معدل منافس للعوائد المتاحة في السوق السعودية، ويبلغ الحجم المستهدف لأصول الصندوق 500 مليون ريال.

من جهة أخرى، سُمّن نائب مدير عام البنك الأهلي التجاري عبد الكريم أبو النصر 3 سيارات لكزس لعملاء البنك الفائزين في الحملة الإعلانية التي كان البنك قد أطلقها بعنوان "أربع إحدى 3 سيارات لكزس أو أكثر 300 عند حصولك على بطاقة البنك الأهلي الائتمانية". وقد أسفر السحب من فوز: يوسف كسبي قبيلان الضويحي وسعد عبد الرحمن محمد التركي من المنطقة الشرقية. وعبد الله يوسف الغامدي من جدة. وتضمنت شروط المناقصة أنه في حال حصول العميل على بطاقة الأهلي الائتمانية يتأهل تلقائياً للدخول في السحب.

فورتشن بروموسفن: تصنيف متقدم



أكرم مكناش

عادت فورتشن بروموسفن، أكبر شركة إعلانية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، من جديد لتحتزّ تميزاً وتفوقاً بعد أن تم تصنيفها الأولى في الفعالية والإعلان بين شركات الإعلان الكبرى في منطقة الشرق الأوسط وفقاً لآراء المعلنين التي تضمنتها الدراسة التي أجرتها "غلف ماركتنج ريفيو" GulfMarketing Review.

وتحتلّ تميز فورتشن بروموسفن بعد أن كان اسمها أول ما ينطق به 36 في المئة، من مسؤولي الشركات المعلنه عند سؤالهم عن أسماء شركات الإعلان الكبرى في المنطقة. كما حاز أدائها على أعلى تصنيف بنسبة 16 في المئة مقصية بذلك أقرب المنافسين لها بفارق 7 في المئة. علماً أن عبد الشركات التي شملتها الدراسة على مستوى دول الخليج العربي هو 328 شركة. وبمناسبة هذا الإنجاز الجديد، قال أكرم مكناش، الرئيس التنفيذي لشركة بروموسفن، "تشهد السوق الإعلانية في المنطقة منافسات شديدة بين كبرى شركات الإعلان، إلا أننا ورغم هذا المنافس حافظنا على قدراتنا المتميزة وتطورنا في تقديم أفضل النماذج والأفكار المبدعة لعملائنا الكرام. ونظراً لأهمية التي توليها لعملائنا فإن تصنيفهم لنا في المرتبة الأولى يعتبر إنجازاً متميزاً بالنسبة لفورتشن بروموسفن وأفضل دعم لها للإستمرار في نهجنا الريادي وتربيعها على القمة".

"الزاهد" تؤجر معدات كاتربيلر

جنرال الكترك: "أكثر الشركات احتراماً"

حصلت شركة جنرال الكترك على لقب أكثر الشركات للعالية جدارة بالاحترام خلال الاستفتاء السنوي تجريه



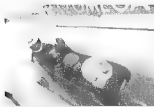
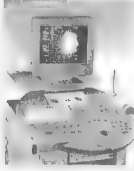
صحيفة فاينانشال تايمز للعام الخامس على التوالي. وقد شمل الاستفتاء، الذي قامت به "برايس ووتر هاوس كوبرز"، ألف شخص من كبار المدراء التنفيذيين في أكثر من 20 دولة.

وقال المدير الاقليمي التنفيذي لجنرال الكترك في منطقة الشرق الأوسط عبد الله طيبة: "نحن فخورون بحصولنا

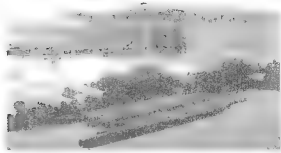
المدير الاقليمي للتغذية لجنرال الكترك في منطقة الشرق الأوسط عبدالله طيبة

على هذه الجائزة المرموقة للمرة الخامسة على التوالي، والتي تعكس الصورة الإيجابية لأعمال وشركات جنرال الكترك حول العالم". وقد حازت الشركة هذا اللقب بناءً على معايير خدمات المستهلكين ونتائج المسامعين إضافة إلى إدارة الموارد البشرية. من جهة أخرى، أطلقت شركة جنرال الكترك للأجهزة الطبية أحدث منتجاتها في مجال التصوير التشخيصي والتي تضم جهاز "جي إي فولوسون 730" للتصوير الرباعي الأبعاد بالتردد فوق الصوتية وجهاز "إنوفا 4100" للتصوير الرقمي بأشعة إكس. ويحتل جهاز "جي إي فولوسون 730"، المتوفر في السعودية والإمارات والكويت والبحرين ومصر، أول جهاز في العالم يعمل بالوجات الصوتية ويضم تقنية التصوير الطبي الرباعي الأبعاد، الأمر الذي يتيح للأطباء فرصة الكشف عن التفاصيل التشريحية للجسم من خلال صور مستمرة بألوان الدقة والوضوح.

أما جهاز "إنوفا 4100" فقد صمم لتسهيل إجراءات التصوير في مجال الطب الإشعاعي وتقليل عدد صور الأشعة مع المحافظة على دقتها العالية والتقليل من عدد جرعات التعرض للأشعة وخفض زمن التصوير.



أوميجا يشكّل احتراماً، وكانت الفرصة سانحة لسيفري أوميجا بوجين سيرنان وماريتا مينغيز لاختبار ركوب الخاصة بالتحلق على المنحدرات. وبالإضافة إلى اللياليات التي قدمت للفائزين، قدم رئيس مجموعة سواتش نيكولا هايك سبعين من مجموعة سيبامستر لكل من سيرنان وهينغيز. أما رئيس أوميجا ستيفن أوركهارت فقال "إن تحقيق هذا الأمر كان صعباً لولا تعاوننا فريق مع FIBT". يذكر إلى أن أوميجا تولت ضبط الوقت في 21 دورة ألعاب أولمبية.



"الإمارات للأنابيب العازلة" نجاح بلا حدود

مع بداية إنتاج أنظمة الأنابيب العازلة المستخدمة في توزيع المياه الباردة والساخنة في أيار/مايو 2002، شهدت شركة الإمارات لصناعة الأنابيب العازلة (EPP) طلباً كبيراً على منتجاتها في كافة أرجاء الإمارات العربية المتحدة. فخلال 6 أشهر ونصف، أنتجت (EPP) ما يزيد على 70 كلم من الأنابيب لعدد من المشاريع منها محطة الخبيرة للماء والكهرباء، ومدينة زايد الرياضية في أبو ظبي، وقرية المعرفة في مدينة دبي للإنترنت.

وتلعب الأنابيب المصنعة دوراً رئيسياً في ضخ المياه الباردة تحت سطح الأرض من محطة مركزية لعدد من المباني لأغراض التكييف والتبريد. المدير العام لـ (EPP) غسان ساحلي قال "لقد زاد الطلب على أنظمة الأنابيب العازلة التي تصنعها والتي تتميز بجودتها العالية وجهازيتها للتركيب وعدم حاجتها للصيانة".

"السعودية لصناعة الكيفات"

احتفالاً بإنجازات 20 عاماً، أقامت الشركة السعودية لصناعة الكيفات المحدودة حفل عشاء في فندق ميلتون جده، وقد تزامن هذا الحفل مع تحقيق الشركة إنتاجية 5 ملايين وحدة تكييف منذ بدء المشروع وحتى تطويره لإنتاج وحدات تكييف حديثة. وقد تمّ تصدير نحو مليون وحدة منها.

وتعمل الشركة السعودية لصناعة الكيفات المحدودة في إطار مشروع مشترك بين شركة إبراهيم الجفالي وأخوانه وشركة كاريز العالمية. وقد أكد رئيس مجلس إدارة شركة إبراهيم الجفالي وأخوانه وليد الجفالي أن "الشركة ستستمر في جلب أحدث التقنيات لتحقيق أفضل إنتاجية من جميع النواحي التجارية".



وليد الجفالي

شراكة جديدة لـ "أوميجا"

أعلن الاتحاد الأولمبي العالمي لرياضة الانزلاق على المنحدرات FIBT عن شراكة طويلة الأمد مع أوميجا كضابط رسمي للوقت خلال دورات كأس العالم للعبة. ولغاية العام 2005، وستوظف هذه الشراكة الجديدة للصلة بين أوميجا وFIBT، وتؤمّن حضوراً فاعلاً للمباركة في رياضة يعتبر ضبط الوقت فيها بدقة بالغة أمراً حيوياً.

الإعلان عن الشراكة تمّ في مدينة سان موريتز حيث ولدت هذه الرياضة. وقد شارك ضيوف أوميجا في مباراة مستقلة نظمتها



المستقبل العربي: عند جليل

صدر عن مركز دراسات الوحدة العربية عدد شباط / فبراير من مجلة "المستقبل العربي".

وفيه كتب وزير الثقافة اللبناني ديفسان سلامة عن "التحولات في النظام الدولي وأبعادها العربية"، ودبطل عتريسي عن إيران إلى أين؟ وحسن الزاوي عن "الوحدة العربية، الواقع والمستقبل؛ الدخيل التربوي، وعبد الله جناحي عن "المقالية الربيعية وتعارضها مع مقومات الدولة الديمقراطية"، وفي دراسة

مشتركة كتب زايري بلفاسم وطوياش علي عن "طبيعة التجارة الإلكترونية وتطبيقاتها المتعددة".

وفي العدد أيضاً، حوار فكري مع طارق البشري تناول للروايع العربية الزاهية، وتقريران، الأول، عن ندوة الفكر القومي العربي، نهاية قرن وبداية قرن "أعدت لي مضر الأمانة"، والثاني، عن مؤتمر "الدول العربية ومنظمة التجارة العالمية: الأثر الاقتصادي والاجتماعي وأفاق التعاون العربي" أهداه سعد الطماني.

مجموعة الشريف تنفذ "البرج"

وقعت مجموعة الشريف السعودية القابضة مع نقابة المعلمين في مصر عقد تطوير وتشغيل فندق البرج في القاهرة على مدى 25 عاماً وفق نظام B.O.T، باستثمارات تتجاوز الـ 100 مليون ريال. ووقع العقد عن جانب مجموعة الشريف رئيسها التنفيذي عبد العزيز عمر آل ناصر، وعن الجانب المصري رئيس مجلس الشورى ونقيب المعلمين مصطفى كمال حلمي. وأشار آل ناصر إلى أن "مساحة المشروع تبلغ 10 آلاف متر مربع، ويتألف من 12 طابقاً تضم 150 غرفة وجناحاً، كما يضم فندق البرج مطاعم وسوقاً تجارية متكاملة وقاعة للمؤتمرات والاجتماعات، على أن يكون جاهزاً للتشغيل العام 2005".

افتتاح مبنى إدارة SMB

تحت رعاية أمين مدينة جدة عبد الله بن يحيى المعلمي، تم افتتاح مبنى الإدارة العامة لمجموعة شركات سعيد محمد البسامي (SMB) جنوب مطار الملك عبد العزيز الدولي. وتبلغ مساحة المبنى الجديد 15 ألف متر مربع، وقد تم إنشاء المجموعة في العام 1982، ويبلغ حجم استثماراتها في القطاعات المختلفة 250 مليون ريال، وتعود ملكية المجموعة إلى



الشيخ سعيد محمد البسامي، وتتركز نشاطاتها في مجالات نقل السيارات والطرود، وتاجير السيارات، وتجارة بيع وشراء السيارات، فضلاً عن إنشاء مراكز صيانة متكاملة للسيارات. وتملك المجموعة 18 فرعاً في كافة أنحاء المملكة، وهناك خطة مستقبلية لتغطية منطقة الخليج في نهاية العام 2004.

"كان يا ما كان" مطعم تراثي في جدة

شهدت السوق السعودية في العامين الماضيين إقبالاً كبيراً من سيدات الأعمال للاستثمار في مجال المطاعم والمقاهي. وتمت اسم "كان يا ما كان"، أنشأت لبنى كنعان مطعماً ومقهى على شكل تراس شرقي فريد من نوعه بحجم استثمار تجاوز 6 ملايين ريال. وقالت كنعان "لقد افتتحت سيدات الأعمال السعوديات في الأعوام الماضية سوق المشروعات الابتكارية الجديدة بعيداً عن التقليد، وبالنسبة للمطعم فإنه يتكون من الجلسات العائلية والشبابية، إضافة إلى سوق حرفية لتصنيع الفخار وخيمة، ويقدم المأكولات الشعبية التراثية التي كانت تقدم في بلاد الشام".



معرض باتكس 2003 في دمشق

يقام في دمشق في الأول من نيسان / أبريل المقبل ولدة 4 أيام "المعرض الأول لسلبنوك والتجهيزات المصرفية" والمناطق الحرة (باتكس 2003). ويشتمل المعرض على 3 أجنحة، الأول مخصص للعصاف والمؤسسات المالية والثاني للمبرمجيات والتجهيزات المصرفية، والثالث للمناطق الحرة.

ديفيد كينغ



تم تعيينه مديراً للإدارة والإشراف في مركز دبي المالي العالمي، وكان ديفيد كينغ يشغل منصب الرئيس التنفيذي لـ London Metal Exchange، وسيمثل دوره في تطوير وتطبيق توجه السلطة المنظمة للمركز، للإشراف على الشركات.

جان باينست



عُيِّنَته شركة Six Continents Hotels مديراً عاماً للفندق كراون بلازا ببيروت، ويحمل جان باينست في جيبته خبرة 20 عاماً في صناعة الضيافة العالمية، وكان التحق بمجموعة فنادق ومنجعات إنتركونتيننتال في العام 1984، وشغل منصب مدير عام فندق أوروبا إنتركونتيننتال في بروكسل ومنتجع حمامات إنتركونتيننتال في تونس.

إيان مهال

عُيِّنَ مديراً لمركز الحجزات العالمي في ماريوت، وكان يشغل إيان مهال مراكز عدة في ماريوت في مجال المبيعات والتسويق الميداني في الشرق الأوسط، حيث عُيِّن مؤخراً منسقاً عاماً لمجموعة المبيعات في دبي.

جيري بالفينير

أعلنت مجموعة HSBC من تعيينه مسؤولاً أول للتسويق في منطقة الشرق الأوسط، وهو سيتولى كل أعمال التسويق المتعلقة بالمجموعة في مختلف أنحاء العالم العربي، وذلك من مقر بنك HSBC الشرق الأوسط في دبي. يتمتع بالفينير بخبرة عالمية واسعة.

لوري هينغ



عُيِّنَت مسؤولة عن العلاقات العامة في فندق الويتز-كارلتون دبي، ومن مهامها تعزيز العلاقات العامة بين فندقي الويتز-كارلتون دبي والويتز-كارلتون الدوحة (تشغل مسؤولية العلاقات العامة في الأخير لورا بيريز).

عملت لوري (الولودة في جنوب أفريقيا) سابقاً في قسم علاقات النزلاء في منتجع للمهاجروا في أربع سنوات، ثم مسؤولة عن العلاقات العامة لمنتجعين في فندق ميريديان للمنا السباحي، وهي تعمل شهادة في التجارة في إدارة الفنادق والرافق السباحية.

محمد هادي



تم تعيينه مديراً مسؤولاً لمبيعات ماريوت العالمية في الشرق الأوسط وأفريقيا وشبه القارة الهندية.

وكان محمد هادي بدأ عمله في شركة فنادق ماريوت العام 1997، ويتمتع بخبرة واسعة في مجال المبيعات ساهمت في تعزيز سمعة ماريوت العالمية ونظام التوزيع الشامل.

حسين مراد



عُيِّنَته شركة فورورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مديراً للمبيعات الإقليمية.

ويتمتع حسين مراد بخبرة 12 عاماً في مجال المبيعات والتسويق اكتسبها من العمل في قطاع صناعة السيارات في أسواق الخليج، وستعهد إليه مسؤولية وضع خطط العمل الخاصة بمبيعات الشركة من سيارات فورورد وليكون وميركوري في أسواق المنطقة.

خالد شاهين صفى شاهين



تم اختياره رئيساً تنفيذياً للبنك البحريني السعودي بعد موافقة مؤسسة نقد البحرين ورئيساً للصيرفة التجارية في مصرف الشامل وقبل ذلك مديراً عاماً لبنك البحرين للتعمية.

سايمون دور



تم تعيينه نائباً أول لرئيس لشؤون الهندسة والتكنولوجيا في شوتايم، وسيتولى سايمون دور

المسؤولية المباشرة عن الشؤون التكنولوجية في مختلف مجالات عمل شوتايم بما في ذلك الخدمات التفاضلية وتكنولوجيا المعلومات.

ديبوراجراج

تم تعيينها مديرة لمبيعات الجملة في ماريوت الشرق الأوسط وأفريقيا، وتعمل ديبورا جراج مع شركة ماريوت منذ 3 أعوام، وتولت قبل ذلك مسؤولية خدمات وكالات السياحة، كما شغلت منصب منسقة برنامج ماريوت للتميز.

مايكل كاش



عُيِّنَ مديراً لقسم الأطعمة والمشروبات في فندق تاج بالاس دبي.

ويملك مايكل كاش خبرة 15 عاماً في مجال الفندقة والضيافة، وقد عمل في العديد من الفنادق العالمية. ويقول كاش "أرغب في إضافة نوع من خدمات الترفيه في الفندق لإضفاء جو من الراحة والسعادة للمقيمين".

الملتقى السعودي اللبناني

مقدمة الأعمال



كان المشاركون في للملتقى السعودي اللبناني، الذي أقيم في الرياض يومي 26 و 27 كانون الثاني / يناير الماضي، موضع ترحيب، فأقيمت على هامشه مأدبة تكريم، منها مأدبتان دعا إليهما كل من راعيي الملتقى الأمير سلمان بن عبد العزيز، ورئيس وزراء لبنان رفيق الحريري، كما أقيم السفير اللبناني في الرياض بسماع نعماني حفل استقبال في السفارة على شرف المشاركين، كما أقامت مجموعة البحر المتوسط غداة تكريمياً، هنا لقطات من هذه المناسبات:

الأمير سلمان بن عبد العزيز مع الملك عبد الله بن عبد العزيز في حفل افتتاح الملتقى السعودي اللبناني في الرياض



مع الملك جورج الرابع



حشد من الحضور في مأدبة الأمير سلمان



رجال أعمال سعوديون



شارع عبد الحميد



أحدثت في هاتش لندن



حشد من الحضور



حوار بين الرئيس الحريري وسعيد خوري



الرئيس الحريري والسفير بسام نعماني يستقبلان الأمير سلمان في حفل السفارة اللبنانية



الرئيس الحريري يتوسط السفيرة لؤي صادق مفتي ويسام نعماني ورؤوف أبو زكي



الأمير سلمان يتقبل باقة من الزهر لدى وصوله إلى مبنى السفارة



الرئيس الحريري مع أئجه في حفل السفارة



من تلبية التي أقامها الرئيس الحريري تكريماً للمشاركين في اللقاء



من مأدبة مجموعة البحر المتوسط



جانب آخر من التذويين إلى مأدبة الرئيس الحريري

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Hikmah Wai-Anmal
Mikara Center, Mina Cerie St.
P.O. BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 / 864139 - 864267 - 3537309
TEL: 00 961 / 354952
Email: hikmah@al-hikmah.com

SAUDI ARABIA

Al-Hikmah Wai-Anmal
Der Al Wiam
P.O. BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 / 4778624
FAX: 966 / 4784946
Email: al-hikmah@newsnet.sa

U.A.E.

Al-Hikmah Wai-Anmal
P.O. BOX: 59034
DUBAI - DUBAI
TEL: 00 971 / 4 294 1441
FAX: 00 971 / 4 294 1035
Email: al-hikmah@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O. BOX: 22953 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O. Box: 1050 - SANAA
TEL: 967 / 265132 - 276072
FAX: 967 / 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L KAKASA KYOWA
BLDG
1-16-14 KAKASA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (81) 33464628
FAX: (81) 33055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAHANBARA UTAMA 4560 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
TEL: +3 7720 4023
FAX: +3 7729 7113
E-mail: pmrm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaya
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISAT
Mr. Olga MARTINEZ
C/ Cam Bernabé, 12 Atico
28003 MADRID - SPAIN
Tel: 00 34 91 553 46 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMR 521, MIDOPA BLDG
145, DANIEL-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
TEL: (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A., CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Stamford, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINNES 4 CH - 1005 LAUSANNE
SWITZERLAND
TEL: (+41-21) 213 61 31 FAX: (+41-21) 213 62 22
Email: pld.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- AD NOUVEAU	61
- AIR FRANCE	5
- AL BUSTAN RESIDENCE	93
- AL SALAM EXHIBITIONS	125
- AL MAHA REGENCY	111
- ARAB BANK	107
- ARABIAN TRAVEL MARKET	57
- BANQUE AUDI	109
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE	OBC
- BLOM BANK	7
- CHOPARD/MOUAWAD	21
- CLICK SHOW/ABU DHABI T.V.	131
- CORUM	29
- CROWNE PLAZA HOTEL	87
- DANIEL JEANRICHARD	45
- DANIEL ROTH / MOUAWAD	51
- DUBAI MARINE	103
- DUBAI TOURISM & COMMERCE	19
- DUBAI TRADE CENTER	LOOSE
- GIRARD PERREGAUX	9
- HUBLOT	59
- HYUNDAI	IBC
- INMARSAT	27
- KBP	67
- KURGANMASHZAVOD	71
- KYOCERA MITA	55
- LAND ROVER	23
- LE PALACE	89
- LEXUS CARS	11,13,15,17
- M.E.A	116
- MAN INVESTMENT PRODUCTS	41
- OMEGA	IPC
- PHILIP MORRIS / MARLBORO	32-33
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES	91
- SAKHR	81
- SAUDI LIGHTING CO. LTD.	121
- SIX CONTINENTS HOTELS	25
- ULIANOVSK MECHANICAL PLANT	69
- VOLVO	37
- YKH	75
- ZAMIL COOL CARE	85



هيونداي ١٩٠ بلداً
وسيارة واحدة أرضت الجميع



تسعى هيونداي باستمرار لتحقيق أعلى مستويات الجودة والأداء.
الثقة والإرادة وضعاً هيونداي ضمن أفضل مصنعي السيارات في العالم.

 **HYUNDAI**
هيونداي، معك دائماً



ليرة لبنانية فقط لا غير.

بنك
البحر المتوسط، ش.م.ل.